

BIBLIOTHECA
IBERO-AMERICANA

REINHARD LIEHR (ed.)

América Latina en la época de Simón Bolívar

La formación de las economías nacionales
y los intereses económicos europeos
1800-1850



COLLOQUIUM VERLAG
BERLIN

Los trabajos presentados en este volumen fueron escritos originalmente para un simposio en conmemoración del bicentenario del nacimiento del libertador hispanoamericano Simón Bolívar. En ellos los autores intentan analizar los problemas y desarrollos económicos que los nuevos países de América Latina tuvieron que enfrentar cuando, en los primeros decenios después de la independencia, comenzaron a formar sus economías nacionales. Se estudian, además de los grandes países hispanoamericanos México y Argentina, sobre todo los países bolivarianos Colombia, Venezuela, Perú y Bolivia. Los autores hacen hincapié en la primordial importancia de los mercados de mercancías, tanto para la producción de materias primas como para la de productos manufacturados. Destacan el mayor fraccionamiento regional de los mercados de mercancías en América Latina después de las Guerras de la Independencia. Subrayan las barreras "semifeudales" que tuvieron los mercados de los factores de producción: el de la tierra, el de la mano de obra y el de los capitales que todavía no fueron mercados capitalistas. Llegan a la conclusión que en esta época las economías latinoamericanas, salvo algunas excepciones como la de la sierra central peruana, no crecieron, sino experimentaron una fase de contracción y



BIBLIOTHECA IBERO-AMERICANA

Veröffentlichungen des Ibero-Amerikanischen Instituts

Preußischer Kulturbesitz

Herausgegeben von Dietrich Briesemeister

Band 33

BIBLIOTHECA IBERO-AMERICANA

REINHARD LIEHR (ed.)

América Latina
en la época
de Simón Bolívar

La formación de las economías nacionales
y los intereses económicos europeos
1800-1850

COLLOQUIUM VERLAG BERLIN 1989

CIP-Titelaufnahme der Deutschen Bibliothek

América Latina en la época de Simón Bolívar: la formación de las economías nacionales y los intereses económicos europeos 1800-1850 / Reinhard Liehr (ed.). - Berlin: Colloquium-Verl., 1989

(Bibliotheca Ibero-Americana; Bd. 33)

ISBN 3-7678-0653-3

NE: Liehr, Reinhard [Hrsg.] ; GT

© 1989 Colloquium Verlag GmbH, Berlin

Satz: Gleißberg & Wittstock, Berlin

Druck: Color-Druck Dorfi GmbH, Berlin

Schrift: Garamond

Printed in Germany

INDICE

Abreviaturas	8
Nota preliminar	11
Introducción por <i>Reinhard Liebr</i>	13

I

La formación de las economías nacionales en América Latina

The Decline of the Mexican Economy, 1800-1860 <i>John H. Coatsworth</i>	27
Traditional and Modern Manufacturing in Mexico, 1821-1850 <i>Guy P.C. Thomson</i>	55
Comercio y comerciantes extranjeros en las primeras décadas de la Independencia mexicana <i>Walther L. Bernecker</i>	87
La apertura mercantil en el Río de la Plata: Impacto global y desigualdades regionales, 1800-1850 <i>Tulio Halperin Donghi</i>	115
Foreign Trade and Economic Interests in Argentina, 1810-1850 <i>John Lynch</i>	139

Popayán: Continuidad y discontinuidad regionales en la época de la Independencia <i>Germán Colmenares</i>	157
Commercial Crisis and Economic Ideology in New Granada, 1825-1850 <i>Frank Safford</i>	183
Venezuela: Tráfico mercantil, secesionismo político e insurgencias populares <i>Miquel Izard</i>	207
El Perú central 1770-1860: Disparidades regionales y la primera crisis agrícola republicana <i>Manuel Burga</i>	227
Taxation in Early Republican Peru, 1821-1851: Policy Making Between Reform and Tradition <i>Nils Jacobsen</i>	311
Bolivia 1825-1850: Aislamiento internacional y economía nacional <i>León E. Bieber</i>	341

II

Las relaciones económicas entre América Latina y Europa

Comercio Neutral in Bolivarian America: La Guaira, Cartagena, Callao and Buenos Aires <i>Jacques A. Barbier</i>	363
Commercial Policy in Early Republican Latin America: A Reassessment from the Standpoint of Global Perspective <i>William P. Glade</i>	379

Britain and the Bolivarian Republics, 1820-1850: Interimperium and the Tariff <i>W. M. Mathew</i>	397
Trade Relations Between France and Latin America, 1810-1850 <i>Jürgen Schneider</i>	423
German and U.S. American Commercial Relations with Venezuela, 1810-1830 <i>Rolf Walter</i>	439
La región del Caribe en la primera fase de la Independencia 1815-1830 <i>Hermann Kellenbenz</i>	453
La deuda exterior de la Gran Colombia frente a Gran Bretaña 1820-1860 <i>Reinhard Liebr</i>	465
Sinopsis sobre el comercio exterior en Latinoamérica 1810-1850 <i>Jürgen Schneider</i>	489
Comentarios de la discusión compilados por <i>Reinhard Liebr</i>	503
Los autores	509
Bibliografía	513
Indice analítico	541

ABREVIATURAS

ARCHIVOS Y COLECCIONES DE DOCUMENTOS

AAL	Archivo Arzobispal (Lima)
AAM	Archivo del Ex-Ayuntamiento de la Ciudad de México
AAP	Archivo del Ayuntamiento de Puebla (Puebla, Pue., México)
ACB	Archivo del Congreso (Bogotá)
ACC	Archivo Central del Cauca (Cali)
AFA	Archivo del Fuero Agrario (Lima)
AGI	Archivo General de Indias (Sevilla)
AGNM	Archivo General de la Nación (México, D.F.)
AHN	Archivo Histórico Nacional (Madrid)
AMAE	Archives Diplomatiques du Ministère des Affaires Étrangères (París)
ANB	Archivo Nacional (Bogotá)
ANP	Archives Nationales (París)
ANPP	Archivo de Notarías de Puebla (Puebla, Pue.)
BBA	Baring Brothers Archives (Londres)
BM	British Museum, Departamento de Manuscritos (Londres)
BMH	Bibliothèque Municipale (Le Havre)
BNB	Biblioteca Nacional (Bogotá)
BNP	Bibliothèque Nationale (París)
NA, General Records	National Archives (Washington, D.C.), General Records of the Department of State
PP	Parliamentary Papers, House of Commons (Londres)
PRO, FO	Public Record Office (Londres), Foreign Office
PRO, BT	Public Record Office (Londres), Board of Trade
RPP	Registro Público de la Propiedad (Puebla, Pue.)
UGMC	University of Glasgow Manuscript Collection (Glasgow)

REVISTAS

ACHSC	Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura (Bogotá)
AEA	Anuario de Estudios Americanos (Sevilla)
BA	Boletín Americanista (Barcelona)
BAGNM	Boletín del Archivo General de la Nación (México, D.F.)
BHA	Boletín de Historia y Antigüedades (Bogotá)
BHR	Business History Review (Boston, Mass.)
BLAR	Bulletin of Latin American Research (Oxford)
BSMGE	Boletín de la Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística (México, D.F.)
EHR	Economic History Review (Utrecht y después Welwyn Garden City)
EJ	Economic Journal (Londres)
HAHR	Hispanic American Historical Review (Durham, N.C.)
HG	Hansische Geschichtsblätter (Colonia)
HM	Historia Mexicana (México, D.F.)
IAA	Ibero-Amerikanisches Archiv (Berlín)
IAEA	Inter-American Economic Affairs (Washington, D.C.)
JEH	Journal of Economic History (Wilmington, Del.)
JLA	Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas (Colonia)
JLAS	Journal of Latin American Studies (Cambridge)
LARR	Latin American Research Review (Austin, Tex.)
LS	Lateinamerika-Studien (Munich)
NH	Nuestra Historia (Buenos Aires)
RH	Revista Histórica (Lima)
RI	Revista de Indias (Madrid)
SJ	Staden-Jahrbuch (São Paulo)
TA	The Americas (Washington, D.C.)
TE	El Trimestre Económico (México, D.F.)
TC	Trabajos y Comunicaciones (La Plata)

OTRAS ABREVIATURAS

art(s).	artículo(s), article(s)
cap(s).	capítulo(s)

cf(r).	confiérase, confer
chap(s).	chapter(s)
cont.	continúa, continuación, continued
exp.	expediente
f(f).	and following page(s)
fig(s).	figure(s)
fol(s).	folio(s)
r.	recto
v.	verso
leg(s).	legajo(s)
Ms.	Manuscrito(s), Manuscript(s)
n.	nota, note
n. d.	no date
no(s).	número(s), number(s)
s.a.	sine anno
s.f.	sin fecha
s(s).	y página(s) siguiente(s)
t(s).	tomo(s)
vol(s).	volumen(es), volume(s)

NOTA PRELIMINAR

La Fundación Alemana de Investigación Científica (Deutsche Forschungsgemeinschaft), el Departamento de Prensa e Información del Gobierno Federal (Presse- und Informationsamt der Bundesregierung), el Senado de la Ciudad de Berlín y el Instituto Iberoamericano del Patrimonio Cultural Prusiano financiaron este simposio, para el cual la mayor parte de los trabajos, que integran el presente volumen, fue escrita originalmente. El Instituto Iberoamericano y su ex director, Dr. Wilhelm Stegmann, facilitaron la publicación del volumen en su serie *Bibliotheca Ibero-Americana* gracias a una ayuda muy generosa. En la organización del simposio y en la redacción del volumen me asistió sobre todo Wera Zeller. Brígida von Mentz de Boege revisó críticamente la introducción y la composición de los comentarios de la discusión. Tanto la organización del simposio como la redacción del volumen debió mucho a la ayuda de María Alberti, M.A., Dr. León Bieber, Avelina Christmann, Ilse Eckhardt, Dr. Hartmut Heine, Hans Huber Abendroth, Silke Nagel, y Dr. Günter Vollmer. A todos ellos y a las instituciones mencionadas doy mis más sinceros agradecimientos. Agradezco también a todos los autores aquí representados que han esperado con tanta paciencia la publicación de sus trabajos, que fueron entregados, salvo excepciones, ya en 1984-85.

R. L.

INTRODUCCIÓN

Reinhard Liehr

Los trabajos reunidos en este volumen, que son fruto de investigaciones recientes, intentan analizar los problemas que tuvieron que enfrentar las distintas sociedades latinoamericanas cuando empezaron a formar sus economías nacionales en las tres primeras décadas después de la independencia. Al mismo tiempo también se esclarece el papel que jugaron los intereses económicos de los diferentes países europeos en este proceso emancipador. Así, el volumen pretende contribuir al análisis comparativo del desarrollo económico latinoamericano en la primera mitad del siglo XIX. Este libro es el resultado de un simposio celebrado en septiembre de 1983 en Berlín en conmemoración del bicentenario del nacimiento de Simón Bolívar. Por esta razón estudia, además de los grandes países hispanoamericanos México y Argentina, sobre todo los países bolivarianos Colombia, Venezuela, Perú y Bolivia. No fue considerada la economía brasileña, porque su desarrollo fue distinto y, en cierta manera, más continuo.

I. LOS PROBLEMAS

En la mayor parte de los países latinoamericanos, con excepción del Brasil, las Guerras de la Independencia afectaron a los centros de producción agrícola y ganadera, diezmaron el ganado existente, acabaron con los productos agrarios almacenados y destruyeron construcciones, máquinas y haberes de la producción minera y manufacturera. Los edificios de numerosas haciendas quedaron desmantelados y los socavones de muchas minas de plata derrumbados e inundados. A la falta de la mano de obra, reducida por las guerras, se sumaba una apremiante escasez de capitales, consecuencia de las disminuidas posibilidades de inversión. Además, la administración colonial española había vaciado los mercados de capitales con medidas para la consolidación de vales reales y una multitud de empréstitos. La huida de capitales, proceso paralelo a la emigración voluntaria y forzada de muchos empresarios españoles, agudizó la desca-

pitalización. Los nuevos gobiernos, dependientes en sus finanzas de las aduanas marítimas, tenían presupuestos deficitarios y, por lo tanto, eran políticamente inestables y poco competentes. Tal inestabilidad política obstaculizaba en gran medida la actividad económica y comercial. Los gobiernos deficitarios por de pronto no podían reducir los elevados costos de transporte, originados, sobre todo, por las condiciones geográficas. Tampoco estaban en condiciones de abolir de un golpe las leyes e instituciones coloniales que frenaban una libre economía de mercado. Tal era el caso de las instituciones de la mano muerta que no permitían un libre mercado de la tierra, pero también de la legislación hereditaria, minera y comercial. Otra barrera para el desarrollo económico la constituían las estructuras sociales coloniales de los nuevos estados que tenían población predominantemente agraria. Sólo a partir de los años 1850 cuando lograron integrarse más al mercado mundial, se dieron en los países latinoamericanos mayores impulsos de modernización hacia formas de producción más pronunciadamente capitalistas.

La emancipación económica de las colonias latinoamericanas frente a España y Portugal se adelantó un par de décadas a la emancipación política. Gracias sobre todo al “comercio neutral” después de 1797, mercancías británicas, norteamericanas, francesas, alemanas e italianas, transportadas en barcos bajo bandera neutral, tuvieron acceso directo, por lo menos por algunos años, a los mercados latinoamericanos. Cuando los estados libres de América Latina, en compensación del reconocimiento político de su independencia, abrieron sus puertos al comercio exterior, fue Gran Bretaña la que pudo sacar, en un comienzo, el mayor provecho del mismo, debido a su hegemonía industrial y su dominio marítimo. Después de la expulsión y emigración de negociantes españoles empezaron a llegar a Latinoamérica los primeros comerciantes británicos, afanosos por establecerse en los puertos y en las capitales del interior. Pronto les siguieron también comerciantes norteamericanos, franceses, alemanes e italianos. Desde entonces el circuito comercial entre la Europa Occidental y la América Latina se fue desarrollando totalmente al margen de la Península Ibérica. Los extranjeros se esforzaron por fomentar en la América Latina gobiernos liberales que, a diferencia de los conservadores de orientación centralista y proteccionista, propulsaban una política del *free trade*. La política económica liberal generalmente tendía a frenar o a destruir los rudimentarios intentos de una industrialización autóctona, ya que una política proteccionista y de industrialización perjudicaba el comercio de importación y los intereses de los comerciantes extranjeros. Los estados europeos en proceso de industrialización, sobre todo Gran

Bretaña, procuraban por un lado abrir nuevos mercados en ultramar para colocar los excedentes de su producción, en especial los de su industria textil, y por el otro, importar materias primas y productos alimenticios. Por último, las Guerras Napoleónicas, el bloqueo continental y, a partir de 1815, las barreras proteccionistas redujeron la capacidad de absorción de los mercados europeos, por ejemplo del francés. Los empréstitos exteriores de comerciantes banqueros londinenses contribuyeron a equilibrar los presupuestos estatales deficitarios. El efecto que tuvieron los intereses económicos europeos sobre las economías de exportación y las economías del interior de los estados independientes de la América Latina, es un punto que hasta la fecha apenas ha sido esclarecido.

La discusión de las ciencias sociales ha sido influenciada durante los últimos 20 años en gran medida por las teorías de la dependencia. Estas, sin embargo, han sido rechazadas por muchos historiadores que han reflexionado sobre ellas en sus investigaciones. Varios historiadores han preferido el marco teórico del *informal imperialism* y otros el de la modernización para interpretar sus resultados sobre temas referentes a períodos posteriores a la independencia. Parece que para la primera mitad del siglo XIX, como fase decisiva del desarrollo nacional de los diferentes países latinoamericanos, la problemática del concepto teórico apropiado para la interpretación histórica todavía no ha sido aclarada a satisfacción. El presente volumen, por consiguiente, se propone indagar los problemas del proceso de la formación de las economías nacionales de los estados latinoamericanos más importantes de aquella época. Se pondrá especial énfasis en los siguientes aspectos: los sectores económicos orientados a la exportación, particularmente la minería, la agricultura y el comercio; los mercados de los factores de producción: el de la mano de obra, el de la tierra y el de capitales, así como la política estatal referente a los mercados de factores fuera de su interés fiscal. Basado en estas exposiciones el volumen destacará los intereses económicos de los diferentes estados europeos en América Latina, dedicando atención a los intereses sectoriales en Europa, como los de las casas comerciales y los de la industria textil. Partiendo de estos análisis, se planteará la pregunta en qué medida la apertura mercantil afectó tanto a las economías de exportación como a los mercados internos, y hasta qué punto el comercio exterior benefició o perjudicó a largo plazo las industrias tradicionales y modernas de los diferentes países latinoamericanos. Otra pregunta que también surge es, hasta qué grado las economías regionales de cada país lograron formar ya una economía nacional en las tres primeras décadas de su historia postcolonial.

II. LOS ESTUDIOS

Para *México*, país cuya historia económica ha sido mejor investigada, John Coatsworth reconstruye el producto interno bruto entre 1800 y 1860, llegando a la conclusión que en este período decreció lentamente en un total de 5%. Confrontando el descenso del PIB con el crecimiento de la población, es decir tomando la cifra *per capita*, llega a casi el 30%. Este descenso de la productividad en la más fuerte economía latinoamericana contrastaba en medida creciente con el despegue de las naciones del Atlántico Norte que se encontraban en proceso de industrialización. El descenso del PIB debilitó la política económica modernizadora tanto de los conservadores como de los liberales. El gobierno central bastante debilitado no podía mantener la soberanía sobre todos los territorios periféricos frente a la agresiva competencia internacional ni guardar la paz en los conflictos sociales y políticos internos. El sector económico más perjudicado durante y después de la Guerra de la Independencia fue la ganadería. Mientras la agricultura, la minería y la industria manufacturera mantenían más o menos constante su parte en el PIB, los gastos públicos y el comercio exterior aumentaron ligeramente su parte respectiva y su importancia económica después de la independencia.

En el comercio exterior, como destaca también Walther Bernecker, las importaciones mexicanas desde España cesaron y las casas comerciales españolas desaparecieron siendo sustituidas por casas inglesas, francesas y alemanas. Gracias a la protección de sus representantes diplomáticos, las casas comerciales extranjeras gozaban ventajas similares a las de las españolas en la época colonial por ellas sustituidas. Estas casas extranjeras importaban mercancías que provenían primordialmente de Gran Bretaña, seguidas por las de los Estados Unidos, Francia y las ciudades hanseáticas.

Tanto Walther Bernecker como Guy Thomson hacen hincapié en que, en las tres primeras décadas del México independiente, los mercados regionales de mercancías del siglo XVIII decayeron, fraccionándose en economías todavía más pequeñas. Este fraccionamiento de los mercados regionales fue la consecuencia del descenso en la producción de plata, principal artículo de exportación, del descenso en el producto interno bruto *per capita*, de la sobrevaluación del peso mexicano como medio circulante, de la "anarquía" política y de la inseguridad general así como de los altos costos de transporte. Fue también la consecuencia de instituciones "semi-feudales" como, entre otras, las eclesiásticas que obstaculizaban el desarrollo de los mercados de los factores de producción: el de los capitales, el

de la tierra y el de la mano de obra. Dichas instituciones también frenaban la formación de un espíritu empresarial capitalista, que fue tan importante entre los extranjeros, especialmente los anglosajones. Por lo tanto, en esta época todavía no existía en México un mercado nacional.

El fraccionamiento de los mercados regionales de la época colonial fue también consecuencia de la apertura mercantil hacia la economía atlántica a partir del “comercio libre” y del “comercio neutral”. En México se profundizó la división entre un norte minero, ganadero y agricultor, con industrias tradicionales y modernas, y el centro del país. Así también cobró importancia el nuevo puerto de Tampico, mientras que el centro y el sur del país cayeron en una depresión que duró hasta la construcción de los ferrocarriles. En este proceso la capital de México perdió, en cierta manera, su función como centro económico nacional. Muchas de las industrias modernas fundadas en el sureste del altiplano central en los años 1830 y 1840, especialmente las fábricas de la industria textil poblana, fracasaron después de algunos decenios, porque no podían competir con las importaciones europeas. Sobrevivieron tan sólo las fábricas pertenecientes a las grandes casas comerciales que las habilitaban con créditos y materias primas y les abrieron los mercados de consumo. La industrialización siguió dependiendo en gran parte del capital mercantil y del sector externo. Las pocas fases de proteccionismo efectivo que favorecían las nuevas industrias eran las de las guerras y de las tensiones internacionales en el Atlántico Norte. Por el otro lado, las importaciones no dañaban a las industrias tradicionales que seguían produciendo más baratos artículos básicos para el consumo de las masas de la población dentro de mercados locales y regionales.

En el *Río de la Plata*, al igual que en México, la apertura mercantil comenzó con el “comercio libre” dentro del Imperio Español, seguido por el “comercio neutral” durante las Guerras Napoleónicas así como la política librecambista de los gobiernos de Rivadavia y Rosas después de la independencia. Rosas, sin embargo, intentó proteger con las tarifas proteccionistas muy limitadas de diciembre de 1835 las artesanías e industrias de Buenos Aires y de las provincias del Interior. La integración del Río de la Plata en la división internacional del trabajo significó importaciones de textiles y otros artículos manufacturados, en primer lugar de la Gran Bretaña, y la exportación de pieles crudas y carne salada. El impacto de la apertura mercantil en el Río de la Plata fue diferente, como destacan Tulio Halperin Donghi y John Lynch, geográfica y socialmente en Buenos Aires, en el Litoral y en el Interior. Buenos Aires perdió por la apertura en primer lugar la intermediación de las importaciones ultrama-

rinas para el Alto Perú. Comerciantes extranjeros, sobre todo ingleses, sustituyeron a las antiguas casas comerciales españolas en la dominación del comercio exterior. Al mismo tiempo, el impacto avasallador de las importaciones fue mucho más efectivo en Buenos Aires que en el Litoral, y en el Litoral todavía más fuerte que en el Interior. Por el otro lado, la apertura mercantil llevó a la expansión del latifundismo en forma de estancias de ganadería vacuna, y luego lanar, que destinaban sus productos a la economía atlántica. Esto sucedió primero en el Litoral y también, aunque en menor medida, en el Interior. Mientras los comerciantes extranjeros dominaban el comercio exterior de Buenos Aires y su *hinterland*, las élites de la metrópoli, del Litoral y del Interior como estancieros lograron reservar para sí la producción primaria para la exportación por ser la actividad más lucrativa. En el Interior, la producción tradicional de tejidos de lana decaía, aunque muy lentamente. Muchos de los antiguos comerciantes y empresarios locales del Interior se retiraban del comercio invirtiendo sus capitales con ganancias mayores en estancias con tierras de pasto y ganado, y también en saladeros. Frente a las ventajas evidentes ofrecidas al Río de la Plata por la división internacional del trabajo, las teorías de la dependencia les resultan tanto a Tulio Halperin Donghi como a John Lynch demasiado simplistas. Un arma imperialista como el bloqueo del puerto principal, por ejemplo el de Buenos Aires en 1845, afectó gravemente al comercio extranjero, en primer lugar al predominio comercial inglés, favoreciendo a los comerciantes de otras naciones. Para Colombia Germán Colmenares estudia las poblaciones nuevas en el valle del Cauca en la antigua gobernación de Popayán. Estas surgieron en las tierras de haciendas y trapiches que se fragmentaron, dándose en forma de arriendo y de colonato. Los antiguos latifundios perdieron parte de su mercado de consumo por la contracción de la conjuntura de la minería de oro en el valle del Cauca y el Chocó desde finales del siglo XVIII, contracción reforzada todavía por los efectos de la Guerra de la Independencia y las guerras civiles posteriores hasta la de 1860-63. Las guerras civiles reflejaron la contracción de la conjuntura minera en que la sociedad esclavista de las ciudades y pueblos de españoles iba a perder la supremacía frente a las poblaciones nuevas de ex esclavos, mulatos y mestizos. Colombia encontró una mayor estabilidad social y política sólo después de la integración de nuevos productos agrarios, primero del tabaco y después del café, con nuevas economías exportadoras regionales en el mercado atlántico.

Frank Safford investiga los intentos colombianos de desarrollar los mercados internos frente al comercio exterior. En los años 1820, gran parte de

los proyectos eufóricos que intentaban modernizar las industrias y las redes de transporte, fracasaron. Las medidas proteccionistas tuvieron éxito tan sólo en el lapso breve entre 1831-33, pero no conformaron una política continua y efectiva. A partir de la mitad de los años 1840, cuando comenzaron a crecer las exportaciones de productos agrarios, muchos representantes de la élite colombiana, incluso empresarios industriales, estaban convencidos de las doctrinas del liberalismo librecambista. No confiaban en el futuro de la industria textil tradicional autóctona sino más bien en las ventajas de la división internacional del trabajo que parecía demostrar la validez de los conceptos de la economía política liberal. Para ellos el destino de Colombia era exportar productos agrarios e importar artículos manufacturados.

Venezuela, gobernada desde Caracas, es descrita por Miquel Izard como una economía predominantemente agroexportadora que no producía metales preciosos, similar al Río de la Plata. Exportaba productos agrarios, en primer lugar cacao, café, algodón, añil, cueros, tabaco, melaza y azúcar. Las exportaciones se realizaban sobre todo por contrabando por vía de las islas holandesas, francesas e inglesas del Mar Caribe. Venezuela importaba de Europa y de Estados Unidos productos manufacturados en detrimento de las manufacturas tradicionales del país. Las crecientes tarifas aduaneras sobre los bienes importados reforzaron su evasión a través del contrabando. Después de 1830, la élite agropecuaria, compuesta de grandes propietarios de tierra en el norte y en los Llanos e involucrada en el sector agroexportador y en la importación de bienes de consumo, dominaba el gobierno y el aparato estatal. A través del control del poder político quería obtener el mayor beneficio posible para su grupo, pero, por otro lado, no estaba dispuesta a pagar las contribuciones necesarias al fisco. Aprovechando las ventajas de la división internacional del trabajo y de un Estado débil, el interés de la élite en una política proteccionista era mínimo, ya que ella misma podía recurrir al contrabando sin gran riesgo.

Al igual que en México y en Colombia en las tres primeras décadas republicanas *del Perú* se profundizó, como subraya Manuel Burga, la división en economías regionales diferentes. Mientras las economías de la costa y del sur decaían, la economía de la sierra central vivió una dinámica contrapuesta. Esta dinámica fue caracterizada por la continuación del auge de la minería de plata de las últimas décadas coloniales y por el surgimiento de un nuevo y agresivo grupo de terratenientes con grandes haciendas en la sierra que producían ganados y granos tanto para la minería de la región como para la cercana capital de Lima. Gracias al auge económico de la

sierra central, los ingresos brutos del gobierno republicano no decrecían tanto, como destaca Nils Jacobsen, comparándolos con los últimos años de la época colonial. La tendencia liberal de la élite política criolla de bajar la carga fiscal propia y de extender incontroladamente los egresos del Estado central originó presupuestos deficitarios. A pesar de esto, los gobiernos peruanos intentaron entablar en las tres primeras décadas republicanas una política enonómica que, pese a la necesidad de exigencias fiscales, tenía el propósito de fomentar la producción de materias primas. La política arancelaria debía proteger, por ejemplo, por medio de la prohibición de la importación de artículos producidos en el país, la propia industria textil tradicional. La política económica del gobierno quería fomentar no sólo la producción de materias primas y el comercio interior, sino también el comercio exterior. De esta manera los gobiernos peruanos comenzaron a desarrollar la economía del territorio nacional aún en la época anterior a la bonanza del guano.

Bolivia, en cambio, sufría desde la independencia una contracción tan fuerte de su economía que llevó, como resume León Bieber, al país al aislamiento internacional. Hasta la Guerra del Pacífico, la producción de plata, principal producto de exportación, iba en descenso. Las minas decaían al no recibir, salvo excepciones, capitales extranjeros. En las antiguas ciudades mineras como Potosí y Oruro la población iba disminuyendo. La élite minero-mercantil retiró sus capitales de la minería invirtiéndolos en la adquisición tanto de tierras como de bonos de la deuda pública interior. Los egresos del Estado boliviano, que en gran parte eran consumidos por los sueldos militares y administrativos, lo que también beneficiaba a la élite política, se financiaban con ingresos estatales que provenían casi por la mitad del tributo indígena. Los intentos de Bolívar y Sucre para modernizar la economía y la sociedad boliviana fracasaron. La única medida modernizadora eficaz entre 1825 y 1850 fue la expropiación y privatización de bienes eclesiásticos en favor de la élite terrateniente. Al mismo tiempo, las industrias tradicionales y el artesanado fueron favorecidos por los efectos proteccionistas que tuvieron los altos costos de transporte y de la creciente circulación de la moneda devaluada o feble en el país.

Las colonias hispanoamericanas se abrieron, como describe Jacques Barbier, al mercado internacional y a los intereses económicos de los países del Atlántico Norte en tres fases del sistema de *comercio* bajo bandera *neutral* (1797-99, 1801-02 y 1804-08). Este sistema era la continuación del anterior "comercio libre" del Imperio Español, pero bajo condiciones de guerra. El impacto del "comercio neutral" fue más político que econó-

mico, porque, como fue concebido como medida política por el gobierno de Madrid, con intereses fiscales, colonialistas y antihispanoamericanos, contribuyó al creciente sentimiento pro-independentista de las élites criollas. Barbier llega a la conclusión que en la tercera fase de 1804-08 la apertura mercantil fue mayor en el Perú y en Nueva Granada y casi nula en Venezuela.

En la formación de las economías nacionales un primer paso indispensable fue independizar las economías coloniales. Pero dentro del mercado mundial, el *comercio exterior* de las economías latinoamericanas, así resume William Glade, fue determinado en primer lugar por la fuerza y la configuración de la demanda en Europa y, aunque en menor grado, en los Estados Unidos. La segunda determinante del comercio exterior fue la tierra o el suelo como factor de producción del que dependían los recursos naturales que eran diferentes en los países y las regiones del continente. Los otros factores de producción (capitales y mano de obra) influían sólo de manera insignificante, sea en la agricultura, sea en la minería. La política comercial y la inseguridad política tampoco podían influir en gran escala los flujos del comercio exterior. La política mercantil tanto de los liberales como de los conservadores de fomentar el desarrollo económico de sus países fue insuficiente. Ellos se limitaron a integrar sus economías nacionales a la economía atlántica. Es decir, liberalizaron los mercados de mercancías, pero no los mercados de los factores de producción (el de la tierra, el de la mano de obra y el de capitales). Estos mercados de factores se quedaron cercados por antiguas barreras de la estructura social. Basta con mencionar tan sólo la propiedad eclesiástica de tierras, el peonaje y el sistema de créditos que frenaban la modernización tanto organizadora como tecnológica de la producción. La sola apertura comercial de los mercados domésticos de mercancías a la economía atlántica no podía inducir al crecimiento económico, como pensaban los liberales. Tampoco fueron suficientes los intentos de fomento y proteccionistas de los conservadores.

Para *España* la pérdida de la mayoría de sus colonias hispanoamericanas tuvo efectos económicos y produjo transformaciones sociales y políticas que fueron en su totalidad sumamente profundos. El comercio exterior sólo recuperó lentamente mercados compensatorios sobre todo en Francia, Gran Bretaña, Cuba, Estados Unidos y, a partir de los años 1830, otra vez en las repúblicas hispanoamericanas (véase Prados de la Escosura 1982).

Después de las Guerras de la Independencia la hegemonía británica con su concepto del *free trade* no pudo penetrar automáticamente en los nue-

vos mercados liberados de América Latina. William Mathew analiza en este volumen el *comercio británico* y las tarifas aduaneras en las tres primeras décadas de las repúblicas bolivarianas. Llega a la conclusión que especialmente Colombia, Venezuela y el Ecuador sólo absorbían una cantidad insignificante de todas las exportaciones británicas para América Latina, cantidad todavía menor si se la calcula *per capita* de la población. Por lo tanto, las tres repúblicas no podían ser víctimas importantes del *informal imperialism* de Gran Bretaña. Para interpretar la dependencia exterior de las repúblicas bolivarianas en las tres décadas hasta la mitad del siglo XIX, Mathew propone el concepto de *interimperium*; sería una época situada entre la época colonial y la del *informal imperialism* más evidente. Las tarifas aduaneras tenían simultáneamente dos objetivos primordiales y siempre representaban un compromiso entre estos: la finalidad de proteger, con medidas arancelarias, su producción industrial, agraria y minera, así como la de recibir ingresos para el Estado, tan necesarios para los gastos militares. En las provincias del interior los altos costos de transporte al igual que otros obstáculos constituían muchas veces una mayor barrera para el comercio exterior que las tarifas aduaneras.

El comercio exterior de *Francia*, que en 1780 en su totalidad era igual al de Inglaterra, descendió hasta alcanzar 40 años después tan sólo la tercera parte del británico. Las razones principales de esta exorbitante contracción, analizada por Jürgen Schneider, eran la Revolución Francesa y las Guerras Napoleónicas, la pérdida de Haití, el bloqueo continental así como la política proteccionista en Europa a partir de 1815. En sus intentos de buscar mercados nuevos en América Latina, los comerciantes y empresarios franceses se encontraron con la fuerte competencia de comerciantes ingleses, norteamericanos y alemanes.

Norteamericanos y alemanes ya tenían acceso al comercio exterior de Venezuela, según analiza Rolf Walter, a partir del sistema del “comercio neutral”. Los comerciantes y las mercancías norteamericanos predominaban en las importaciones venezolanas hasta la mitad de los años 1820. Fueron reemplazadas entonces por mercancías danesas hasta 1831–32, por británicas hasta la mitad de los años 1840, otra vez por norteamericanas hasta los años 1870, así como por alemanas a partir de entonces. Con las mercancías vinieron también los comerciantes de esas naciones.

Durante las Guerras de la Independencia los puertos de las *islas del Mar Caribe*, estudiados por Hermann Kellenbenz, especialmente los de Haití, los de las islas inglesas, holandesas y danesas, jugaron un papel importante para los comerciantes europeos. Servían como puntos de apoyo y puertos de escala para aprovisionar a los insurgentes en Hispanoamérica

con créditos, víveres, armas y hombres, y también servían como base para el contrabando después de la independencia. Vencidas las tropas españolas, muchos comerciantes europeos, entre ellos varios aventureros, abandonaron las islas del Mar Caribe logrando establecerse en posiciones privilegiadas en los centros comerciales de Hispanoamérica, sobre todo en la Gran Colombia.

El origen de la *deuda exterior* del gobierno central de la Gran Colombia proveniente de la Guerra de la Independencia y de los dos primeros empréstitos ingleses de 1822 y 1824, lo estudia Reinhard Liehr. Las razones del endeudamiento exterior fueron los presupuestos deficitarios provocados por la abolición o la reducción de muchos impuestos y cargas coloniales, la insuficiencia de nuevos impuestos y la incontrolada expansión de los egresos militares, sin olvidar la razón de los altos costos de los empréstitos contratados en el mercado doméstico de capitales. Al no pagarse, en general, los intereses vencidos, iba creciendo continuamente la deuda externa y la interna, reduciendo las posibilidades de los gobiernos sucesores de Nueva Granada o Colombia, Venezuela y Ecuador de inversiones productivas en fomento de sus economías nacionales. Centenares de inversionistas británicos que eufóricamente habían adquirido bonos de los dos primeros empréstitos exteriores de la Gran Colombia perdieron parte de sus ahorros, y varios comerciantes y comerciantes banqueros involucrados en los negocios de estos empréstitos se fueron a concurso.

Resumiendo el *comercio exterior* de los diferentes países latinoamericanos entre 1810-50, Jürgen Schneider llega a la conclusión de que aproximadamente la mitad de las importaciones provenía de Gran Bretaña, seguido por las importaciones de Francia, de los Estados Unidos y de los puertos alemanes. Fueron las exportaciones y las importaciones las que impulsaron la reactivación de las diferentes economías después de las Guerras de la Independencia. Las importaciones de productos manufacturados, sobre todo tejidos ingleses, condujeron en algunas regiones a la contracción de la industria textil tradicional. Sin embargo, en las regiones del interior ésta siguió existiendo, protegida por tarifas aduaneras y por los altos costos de transporte que limitaron la competencia de tejidos extranjeros. Para el período entre 1826 y 1847-56 Schneider puede probar con el caso del comercio exterior de Francia que los *terms of trade* mejoraron en favor de los países latinoamericanos. Al depender de estructuras productivas que todavía ofrecían condiciones bastante limitadas para una industrialización, la expansión de los sectores orientados a la exportación fue la única vía que vieron los grupos dirigentes de los diferentes países

latinoamericanos para desarrollar y modernizar las economías de sus naciones. Es decir, el único camino de desarrollo resultó ser la integración de sus países como economías exportadoras en el mercado internacional. Por otro lado, las importaciones de productos manufacturados en los países latinoamericanos contribuyeron a superar, según la teoría del *vent-for-surplus*, en los países en proceso de industrialización la estrechez de sus mercados domésticos, absorbiendo los excedentes de las mercancías producidas.

I

LA FORMACIÓN
DE LAS ECONOMÍAS NACIONALES
EN AMÉRICA LATINA

THE DECLINE OF THE MEXICAN ECONOMY, 1800-1860

John H. Coatsworth

The economic decline that accompanied Mexico's independence probably began in the 1780s. It lasted nearly a century. As industrial revolutions stimulated economic advance in the North Atlantic countries, Mexico slipped farther and still farther behind. Mexico's decline in this era determined the magnitude of the productivity gap that has separated the Mexican economy from the developed world ever since. If Mexico had managed to achieve a rate of economic growth equal to that of its northern neighbor between 1800 and 1860, then the country's 1950 per capita income would have been achieved by 1900 and Mexico would now rank among the world's most developed economies with a per capita income comparable to that of Italy or even the United Kingdom. Instead, Mexico's per capita GDP fell from roughly half that of the United States in 1800 to less than one seventh by 1860 and has fluctuated around that level ever since (Coatsworth 1978: 82).

Major institutional changes accompanied Mexico's economic decline. The Spanish Cortes enacted legislation between 1811 and 1813 that took the Bourbon assault on corporate privilege to a new stage by disestablishing the guilds, ending ethnic restrictions on employment, and abolishing the Indian head tax (*tributo*). With independence came proclamations of the legal equality of citizens (save clerics and military officers) and the abolition of entail and titles of nobility. Public enforcement of the Church tithe ended in 1833. Corporate property and the ecclesiastical and military *fueros* were abolished in 1856 and 1857. The liberalization of trade that began under the Bourbons was extended to open direct trade with allies and neutrals during the wars of the French Revolution and Napoleon. Independence opened Mexico to the commerce of the world, ended enforcement of laws restricting immigration and foreign residency, and reduced colonial restrictions on the importation of capital. Internal monopolies, like the tobacco *estanco*, were maintained and revived from time to time, but without success; by the 1850s, these, too, had disappeared. In short, Mexico took major steps toward eliminating insti-

tutional obstacles to modern capitalist development during this period of economic decline. In fact, economic decline actually encouraged experimentation and undermined all attempts to revive colonial institutions and policies (Walker 1984).

This essay will analyze changes in the Mexican economy from the late colonial period to approximately 1860. Its purpose is to contribute to knowledge of the dimensions of Mexico's economic decline and to understanding of its causes. The analysis will rely, in part, on new estimates of Mexico's gross domestic product (GDP) in 1800, 1845 and 1860. The estimates are based partly on fact and partly on disciplined guesswork. They provide rough indicators of sectoral output for each of these benchmark years. While the estimates inevitably contain substantial error margins, they mark an advance over the implicit quantification of literary accounts by providing explicit and testable calculations upon which future research can improve as more and better data become available.

In the first section below, the origins of Mexico's economic decline are located in the late colonial era. The second section reviews the demographic and territorial changes that followed independence. The following sections present the new GDP estimates and discuss the changes in output and structure they reveal. The final sections analyze the development of the external sector and contain some concluding comments.

I. THE ORIGINS OF DECLINE

It has become commonplace to contrast the "harmony and prosperity" of the colonial era to the conflict and depression of independent Mexico (Rodríguez O. 1983). This contrast is essentially inaccurate. The research of the past two decades points clearly to a sustained economic decline in the last decades of the colonial era. Indeed, nearly all of the factors cited by historians to explain post-independence economic trends were powerfully at work decades before the Grito de Dolores.

The second half of the eighteenth century witnessed important changes in agricultural production and productivity. In the Guadalajara region, the Bajío, the Central Valley, and elsewhere as well, population growth and urban demand caused a widespread shift from extensive agriculture and livestock production to more intensive production of food grains, especially maize and wheat (Van Young 1981: chap. 10; Brading 1973; 1978: chap. 8; Konrad 1980: chap. 8). The livestock frontier moved north of the

Bajío, and the land thus freed went under the plough. Costs rose as yields declined and producers had to pay for transportation from more distant fields to urban markets. The earlier gains from regional specialization were lost, and the agricultural sector began to experience a steady decline in productivity. The famine of 1784-85, and the crop failures that occurred with increasing regularity thereafter, were due not only to climatic vicissitudes but to the greater variability of crop yields as more and more marginal land was put into production (Florescano 1969).

To declining productivity in agriculture, it is necessary to add the evidence of trouble in the mining industry. I have already pointed to the problem of rising marginal costs, that is, to the increasing cost of producing each ounce of silver and gold (Coatsworth 1986; Garner 1980). Government subsidies, in the form of tax relief, soft loans, and lower prices for the mercury and gunpowder supplied by government monopolies prolonged the life of many mines. But the prosperity of the industry depended more and more on government aid, and Spain's capacity to continue the subsidies disappeared in the decade after Hidalgo's revolt. The collapse of production in 1811 may be attributed to Hidalgo; the industry's failure to recover in the final years of colonial rule had more to do with economic factors and declining government aid.

Foreign competition began its long war against Mexico's artisanal and industrial producers long before independence, too. Salvucci (1986) has documented the collapse of woolen textiles by the end of the eighteenth century. Cotton textile production faced foreign competition as early as the American War for Independence. Competition intensified during the wars of the French Revolution and Napoleon, and output began to suffer well before independence, as Thomson (Ms. 1978: chaps. 2 and 3; 1986) has shown. In a declining economy, alternative employment for the resources idled in textile production were simply unavailable.

The chief malady attributed to Independence has been political instability and the attendant evils of arbitrary taxation and the lack of security for enterprise. Neither of these evils was new. Nostalgia for a colonial era of peaceful productivity can only be sustained by failing to notice that the colony was part of a vast empire sustained only by war against increasingly powerful European competitors (Rodríguez O. 1983). The fiscal extortions of the Bourbon reforms and the increasingly destructive economic regulation required to enforce them were compounded by Spain's desperation after 1796. In the decade after 1800, the full range of arbitrary taxes and forced loans that so cursed the Independence era were im-

posed by the colonial authorities to support the war effort. The most destructive of these measures, the *consolidación de vales reales*, did as much to destroy the colony's incipient capital market as any of the measures imposed by warring caudillos in the half century after independence. Moreover, the colonial government provided virtually no services to its constituents, not even internal security. Order collapsed almost as soon as it was challenged. Banditry, largely a product of economic distress, escalated after the famine of the 1780s and again in the period following the Hidalgo revolt. Colonial officials were virtually powerless to stop it.¹ In short, most of the ills associated with Independence, both economic and political, had their origins in the colonial era.

II. POPULATION AND NATURAL RESOURCES

The colony administered from Mexico City covered nearly 4.5 million square kilometers, twice the area of the newly independent United States of America. The Mexican republic which administered this vast territory after 1821 was the largest of the new nations to emerge from the wreck of Spain's empire in the New World.

In the three decades after independence, Mexico lost half its national territory to its aggressive northern neighbor. The loss of Texas encompassed more than a million square kilometers. An additional 1.4 million square kilometers were ceded by the Treaty of Guadalupe Hidalgo in 1848. In 1853, 80,000 square kilometers were sold to the United States (the Gadsden Purchase) to assure North American entrepreneurs that a new transcontinental railroad to California could be constructed entirely on U.S. territory. In that year, the territory of the Mexican republic fell below two million square kilometers, while that of the U.S.A. reached nearly 8 million. From twice as large in 1800, Mexico fell to one-fourth the size of her northern neighbor.²

The loss of Texas, the New Mexico territories and Upper California deprived the Mexican nation of immense natural resources. The full extent of this loss first came to light in the year Mexico lost the war with the United States. The California "gold rush" began in 1848. Within two

1 William R. Taylor describes the rise of banditry in the Guadalajara region (Taylor 1988).

2 Data on the territorial expansion of the United States are found in *Historical Statistics* (1960: 236).

decades, the lost territories were producing more precious metals than all the fabled "silver mountains" of old Mexico. By 1900, the mineral output alone of the lost territories exceeded the national income of the Mexican republic.³

Since the territories lost were sparsely populated, Mexico's human resources were little affected. In 1800, Alexander von Humboldt estimated the population of New Spain and the northern provinces at more than six million.⁴ Table 1 presents population estimates for Mexico from 1800 to 1862.

At the end of the colonial era, Mexico's population was growing slowly. The slow pace of population growth continued into the Independence era. Between 1800 and the 1860s, the annual average increase was only 0.6 percent. As Mexico lost vast natural resources, the country's stock of human capital stagnated. Neither in numbers, nor in skills or education, did the country's population increase much in the first four decades of independence.

III. TRENDS IN GDP

Table 2 presents the new estimates of Mexico's gross domestic product mentioned above. Detailed estimates for each sector may be found below in the text and in Table 14. In 1800, gross domestic product stood at roughly 240 million pesos at current prices, or 333 million pesos of 1900. In comparison to the United States and Great Britain, Mexico's per capita product was low, one half that of the United States and barely one third of British per capita product (Coatsworth 1978: 82). Large as it was in 1800, however, the gap between Mexico and the developed countries would never be so narrow again.

Between 1800 and 1845, Mexico's real national income stagnated, falling some two percent. In per capita terms, however, the fall was much larger (21.6 percent). This decline continued through 1860 (and probably to the end of 1860s).

In comparison to 1800, Mexico's total GDP had fallen by five percent in

3 In 1850, total U.S. production of gold and silver amounted to U.S. \$ 55,148,730, nearly all of it produced in the former Mexican territories (*Historical Statistics* 1960: 371). In the same year, less than 20 million pesos were minted in Mexico; see Table 10 below. Mineral output of the United States is reported in *ibid.* (1960: 360-369).

4 See Table 1.

1860. Population growth in the meanwhile brought per capita real income down to a level nearly 30 percent below that of 1800.

When it becomes possible to construct estimates for the intervening years, a more precise view of short-term fluctuations will be possible. It is likely, for example, that per capita income in the colony began to decline as early as the 1780s. When the independence movement broke out in 1810, the short-term decline, especially in mining and government revenues was especially sharp.⁵ Partial recoveries probably took place in the late 1820s and again in the late 1830s and early 1840s.⁶ From 1845 to 1860, economic activity declined again, in part due to the U.S. invasion (1846-48) and the internal War of the Reform (1858-61). Between these two wars, another partial recovery may have occurred, only to be reversed. Between 1845 and 1860, total income fell 3.5 percent, while per capita product fell nine percent. By 1860, Mexico's economy had reached the lowest point for which estimates are available.

These estimates of gross domestic product are the result of efforts to reconstruct output sector by sector. The results of these efforts are presented in Tables 3, 4 and 5.

The sector that suffered least as the economy declined after 1800 was probably agriculture. The estimates of agricultural production are based on scattered data that make it possible to calculate per capita production or consumption. They are thus intended to include all output, whether marketed or not. Table 6 presents the data on which the maize estimates are based. The earliest national estimate is that of Quirós (1973) listed for 1800, but actually estimated by the author as an "average" for the period before the Hidalgo revolt. The Quirós estimate is consistent with later data on national consumption per capita, as the table shows. The 1845 and 1860 figures (125 kilos per capita) embody the assumption that staple production could not have declined much, given low income elasticity of demand for basic foodstuffs. For 1860, however, Pérez Hernández (1862: 103) gives a figure which is far lower (approximately 70 kilos per capita). This figure is much closer to the consumption per capita in Mexico City, where a substantial minority of the population consumed wheat rather

⁵ See Table 10 below.

⁶ The evidence available to document short-term trends is limited. Foreign trade and government revenues increased in the 1820s, and mining production also recovered somewhat; see below, Tables 10 and 12. For government revenues, see Carmagnani (1982). Thomson (Ms. 1978: chap. 3) documents increased activity in Puebla's cotton textile industry in the late 1830s and early 1840s.

than maize. For the nation as a whole, higher estimates for 1845 and 1860 are more reasonable.

Table 7 presents the per capita consumption and production data on which the estimates for wheat, rye and sugar are based. For wheat, consumed mainly in cities, the urban data contain a bias opposite to that encountered in the maize data. Quirós estimated national wheat consumption at 25 kilos per capita, less than one fifth the 1792 census estimate of 138.1 kilos for Mexico City.⁷ An independent estimate of wheat production, that of Ortíz de Ayala based on Guadalajara data for 1802, put national output close to the Quirós estimate, viz., 1,400,000 cargas, or 21.47 kilos per capita (Ortiz de Ayala 1968: 49-53). The data from the Porfirian era are also quite close to the Quirós estimate, fluctuating around 20 kilos per capita between 1892 and 1907.

For 1845 and 1860 wheat output there are no reliable figures. Pérez Hernández (1862: 103) estimated wheat production per capita at 27.9 kilos, a figure that seems overly optimistic (in contrast to his low estimate of maize production). Instead, national wheat consumption per capita is set at much lower levels for the two missing years. Lower levels are consistent with widespread evidence of decline in estate agriculture (especially during the 1850s); since wheat was an exclusively estate product that required irrigation and special care, these lower levels appear to be more plausible.⁸

The estimates of output for the remaining agricultural products are based on similar sources and methods. The most problematical are the estimates of sugar production for 1845 and 1860. While there is no evidence to suggest a notable increase in production, and the estimates employed are consistent with contemporary sources, the "boom" in the 1870s is unlikely to have raised output from the 60,000 tons indicated by Pérez Hernández for 1860 to the 600,000 tons estimated for 1877.⁹ The 1860 figure is probably too small, and the 1877 estimate too large, but evidence is lacking to determine the amount of the correction required.

The sectoral estimates of GDP in Table 3 suggest that the agricultural sector withstood the turmoil of the Independence period better than any other. The share of agriculture in GDP rose from 21.9 to 27 percent, according to the estimates; while GDP declined by nearly 30 percent per

7 Quirós (1973: 236); the Revillagigedo census data are in Orozco y Berra (1973: 71).

8 On the fragmentation of the large estates, see Brading (1978: chap. 8) and Bazant (1971).

9 On the boom in sugar production in the 1870s, see Calderón (1965: 47-49).

capita, agricultural output declined only 12.5 percent between 1800 and 1860. Caution is needed, however, in interpreting the data, since the estimates of agricultural output actually embody the assumption that food production per capita did not decline by much.

Livestock production appears to have suffered far more than agriculture. Table 8 presents data on per capita meat consumption similar to those used for the agricultural estimates. The data suggested sharp declines in the consumption of mutton and pork and a smaller decline in beef consumption. These estimates are little more than guesswork. The 1800 estimates are based on Quirós (1973: 236). The 1860 beef estimate takes the ratio of Mexico City consumption in 1792 to national consumption in 1800 and applies it to 1860 when only Mexico City data are available. The 1845 estimate merely interpolates a round number. The estimates for mutton and pork production employ the same method. The Pérez Hernández (1862: 117) estimates for 1860 for all three products are higher (see table), but are rejected again for their urban bias.

A variety of sources were used to construct estimates of other livestock products. Quirós and Pérez Hernández provided the starting point in each case.¹⁰ In most cases, independent sources and data from the Porfiriato established reasonable boundaries for the estimates.

In contrast to agriculture, the estimates of livestock production suggest a sharp decline, much sharper in the case of *ganado menor* than in beef cattle production. Cattle production did not fall until after the U.S. invasion. As a proportion of GDP, livestock production fell from 19.4 to 12.4 between 1800 and 1860. The weight of agriculture and livestock together remained virtually unchanged over this period, as the decline in the livestock share was roughly matched by the rising share of agriculture. Together, these two sectors accounted for roughly 40 percent of GDP throughout this period: 41.3 percent in 1800, 44.4 in 1845 and 39.4 in 1860.

Artisanal and industrial production, the manufacturing sector, accounted for a far larger share of Mexico's GDP than most accounts have suggested. Table 9 provides detailed data on the estimates constructed industry by industry. A number of industrial activities are not included in the estimates for this sector because they could not be distinguished in the data on agricultural and mineral output. Flour milling, one of the country's important industries, cannot be estimated apart from the value of the agricultural input. The estimates of wheat production in the agricultural sector above actually include the value added by this processing

10 See Table 8.

industry. Even without it, however, the food processing industry emerges as the single most important industrial sector. Next in importance was the "chemical industry" that produced soap, gunpowder, vegetable oils and candles, among other products.

The manufacturing estimates are based on a number of sources and represent value-added estimates constructed by subtracting the value of raw materials inputs (that is, the corresponding estimates of agricultural or livestock production). Most of the figures are adjusted from the data in the Quirós and Pérez Hernández works.¹¹ The 1845 data are based on official sources that only provide information on the textile and iron, steel and munitions industries.¹²

Except for parts of the textile industry that began a short-lived modernization process in the 1830s and early 1840s, the manufacturing sector consisted chiefly of small-scale artisan workshops or cottage "industries". Little technological change occurred during this period, save for those enterprises that received Banco de Avío aid to import equipment in the 1830s.¹³ The effects of this conservative program were not impressive. Most of the textile mills that modernized in this period went bankrupt.¹⁴ The largest establishments, outside the sugar and flour mills and the mine smelters were the tobacco "factories". In the late eighteenth century, the Royal Tobacco Factory in Mexico City employed over 3,000 people. After independence, tobacco processing continued as a public sector monopoly leased to private entrepreneurs under various contracts until 1856. Tobacco factories did no more than unite under one roof the processing activities formerly carried out in scores of individual tobacco shops. No technical advance was created by factory production (Walker 1984).

As a proportion of GDP, manufacturing remained virtually unchanged from 1800 to 1860, fluctuating around 20 percent. Manufacturing activity declined at about the same rate as GDP during this period.

11 Quirós (1973: 262-263); Pérez Hernández (1862: chap. 9). See also Rosenzweig Hernández (1963). I have followed Rosenzweig's approach closely; this work is the pioneer in historical reconstruction of economic activity for Mexico.

12 *Memoria de Industria* (1845 [1846]: 52-57). I have accepted the conclusion of Keremitsis that the estimates in this report understate textile production; the Keremitsis revisions are thus employed in the GDP estimate. See Keremitsis (1973: 38-39).

13 See also Burks (Ms. 1952: chaps. 9-10); Potash (1959: chaps. 3-4); Bazant (1964b). The best discussion of the textile industry, however, is in Thomson (Ms. 1978: chaps. 2-3).

14 The most detailed account of the losses suffered by entrepreneurs in the textile industry can be found in Walker (1986: chap. 6).

The same was true for the mining industry, which accounted for a much smaller proportion of GDP than either agriculture or manufacturing. Official estimates of the production of gold and silver are displayed in Table 10. The official estimates only include the output that reached the mints. Literary evidence suggests that small quantities of gold and silver were diverted to contraband before reaching the mint. Actual output may have been higher than the official figures indicate. In some years, the government legalized the export of unminted gold and silver. This was true for 1845 and 1860, for example, so data on exports of unminted gold and silver are added to the mint figures in the GDP estimates.¹⁵

The mining sector also produced small quantities of copper, lead, tin, iron, mercury, and such non-metallic minerals as salt. Estimates of these items are also included in the mining sector totals.

This sector suffered a sharp decline in output after 1810, but by 1845 the 1800 output of precious metals had already been equalled. In per capita terms, however, mining output was substantially lower than in 1800 (16.3 percent) as late as 1860. This sector did not regain its 1800 level of per capita output until the late 1880s. As a proportion of GDP, mining fell from 8.2 percent in 1800 to 6.2 percent in 1845. Modest growth thereafter, while the economy was still declining, raised the figure to 9.7 percent of GDP in 1860, higher than in 1800.

Together, mining and manufacturing represented between a quarter and a third of GDP in this period. In 1800, these two sectors together accounted for 30.5 percent of GDP. Both fell faster than the economy as a whole, reaching 24.5 percent in 1845 and recovering to 31.3 percent in 1860.

Estimates reported in Table 3 for the forestry, fish and game, construction, transportation, and commercial sectors of the Mexican economy in this period represent more guesswork than hard data. Forestry and fish and game estimates are found in both Quirós (1973: 262) and Pérez Hernández (1862: chap. 5). The 1845 figures are interpolated. The construction, transportation and commercial sectors are calculated on the basis of the weight of these sectors in Mexico's GDP after 1895.¹⁶ It is likely that this procedure underestimates the output of these sectors. The largest of them, commerce, could have accounted for more than a quarter of GDP,

15 The export of metals *en pasta* is described in Mayer (1853, II: 99). Pérez Hernández gives a figure for unminted precious metals exports for 1857; this is added to the mint figures for 1860 and in the GDP estimate; see Pérez Hernández (1862: 135).

16 Sectoral weights beginning in 1895 may be found in Solís (1969: 12).

if Mexico's economy followed patterns familiar in the less developed world.¹⁷ The trend after 1895 was up, with the commercial sector rising from 17 to nearly 20 percent within the next two decades (Solís 1969: 12). Altogether, the three sectors for which data is totally lacking account for 20.1 percent of the GDP estimates in each of the three years.

The public sector of the Mexican economy in this period represented a smaller proportion of GDP than in Europe at the same time.¹⁸ In 1800, however, the GDP estimate excludes nearly half the revenues collected by the viceregal government because they were exported from the colony as net fiscal revenues to subsidize Spanish administration in other parts of the empire or to swell the coffers in Madrid (Humboldt 1966a, IV: 224-229). Revenues actually spent in New Spain amounted to only about 2.35 pesos of 1900 per capita, lower than in 1845 or 1860. As a proportion of GDP, government spending *inside the country* increased dramatically, from 4.2 percent in 1800 to roughly seven percent thereafter (7.4 percent in 1845 and 6.8 percent in 1860). In terms of the government's capacity to extract resources, the data suggest a small decline (from 7.8 percent in 1800). It should be noted, however, that between 1800 and 1809 the colonial regime resorted to draconian tax measures and forced loans which may have raised revenues from 18.7 million pesos in 1794 to as much as 68 million in 1809.¹⁹ Even taking into account the marked inflation of the intervening years, the 1809 figure could have represented as much as 25 percent of GDP.

Caution should be exercised in interpreting the data on colonial government revenues and expenditures. Both sides of the ledger contain sums carried over from previous years and may thus exaggerate the actual flow of funds. For this reason, the GDP estimate for 1800 takes the somewhat lower estimates of government revenues and expenditure reported by Humboldt (1966a). For the republican period, well-known data on federal government activity is used in estimating GDP, but the public sector

17 See Maddison (1983). Maddison notes that the contemporary service sector of LDC economies averages between 24.6 and 44.2 percent of GDP, depending on the method used to estimate national income.

18 See Maddison (1983) and Bairoch (1976); Deane and Cole (1962: 282, 329-330); Ardent (1975: 200-204, 220-221). The public sector of the U.S. economy did not spend more than five percent of national income for most of the nineteenth century, a lower ratio than that of Mexico; see *Historical Statistics* (1960: 709-730).

19 Klein (1985: Table I). Data from the Mexico City treasury are found in TePaske (1976). Data from all 23 Mexican treasuries will be found in TePaske and Klein (Ms.).

data also contain estimates of municipal and state expenditures (based on their proportion of federal outlays in the Porfirian era).²⁰

IV. THE EXTERNAL SECTOR

As Mexico's GDP fell during the nineteenth century, the country's economic ties to the rest of the world actually grew in importance. That is, Mexico's foreign trade declined more slowly than GDP after 1800. Table 11 measures the significance of foreign trade by estimating the weight of the external sector in GDP. Total foreign trade increased from 8.1 percent of GDP in 1800 to 12.3 percent in 1845 and then declined to 9.8 percent in 1860.

Precise data on Mexico's foreign trade after independence are only available for scattered years. Table 12 presents this data together with data on the exports of Mexico's principal trading partners during those years when Mexican import data are missing. As this table indicates, Mexico's foreign trade fluctuated after independence as violently as the country's relations with the major foreign powers.

In the period after 1860, the external sector assumed far greater importance to the economy than at any point before. In assessing the impact of the external sector during the colonial and early Independence period, therefore, the later data provide a much needed perspective. Trade was important to the Mexican economy even before the restoration of the republic in 1867, but the liberal trade and tariff reforms in the 1870s and foreign investments that stimulated export production during the Porfiriato made Mexico a far more dependent country at the end of the nineteenth century than ever before. While trade averaged about ten percent of GDP before 1870s, by the end of the Porfiriato the significance of the external sector had tripled to more than 30 percent of GDP.

While the perspective suggested by the Porfirian trade figures tends to reduce the significance of the export sector in earlier periods, the fact that foreign trade increased in relative importance after independence is at least as interesting a result of these estimates. Moreover, the dependence of government revenues on foreign trade increased even more rapidly than the GDP ratio. The burden of national taxation shifted from inter-

20 State government expenditures for 1860 are reported in Pérez Hernández (1862: 193). In the period 1893-1903, municipal and state government expenditures amounted to approximately 38.4 percent of federal government outlays (Macedo 1905: chap. 3.).

nal productive and commercial activity to the external sector. Thus, the political significance of foreign trade tended to increase even faster than its share of GDP.

V. CONCLUSIONS

The new GDP estimates presented in this paper document the decline of the Mexican economy from 1800 to 1860, but evidence from the last decades of the eighteenth century indicate that the decline started well before that date. The GDP estimates depict a stagnant economy, with a modest decline of five percent in total product between 1800 and 1860. In per capita terms, however, the decline reached nearly thirty percent. This decline in the productivity of the Mexican economy occurred as the industrializing nations of the North Atlantic were achieving unprecedented rates of increase. Thus, Mexico fell even further behind the industrial nations.

The sectoral product estimates for the period from 1800 to 1860 record no significant shifts in the structure of the economy. The most severely depressed sector after independence was livestock production, the most resilient was agriculture. Mining and manufacturing output shares of GDP were lower in 1845 than in 1800. By 1860, however, manufacturing had nearly recovered and the mining sector exceeded its 1800 share of GDP. In short, the independent economy virtually replicated, at a lower level of production, the structure of the colonial economy.

Two sectors did experience a modest increase in GDP share. Public sector expenditures declined absolutely and the proportion of GDP extracted in revenue declined slightly, but real government expenditures within the country increased both absolutely and relative to GDP. Foreign trade also declined more slowly than GDP. Suggestions in the historical literature that the external sector lost importance after independence are not confirmed by the data which show a marked increase of foreign trade as a proportion of GDP between 1800 and 1860.²¹ While this increase was

21 Enrique Florescano y Alejandra Moreno Toscano suggested, in a paper written in 1972, that the decline of the external sector after independence caused a significant shift in economic activity, trade routes and the like. See Florescano and Moreno Toscano (1976). The argument of this paper remains sound, because it rested on analysis of the effects of an absolute decline in foreign trade; the *relative* importance of the external sector *increased*, however, even as the volume of transactions fell.

not as dramatic before 1860 as afterwards, it was nonetheless substantial by the standards of the period.

It is not possible to estimate the value of the income foregone as a result of the loss of half the national territory. Nor is it feasible to estimate the benefits that could have been reaped by a diversion of public spending from military purposes to investment in human capital. Both would appear to have been very large indeed.

As a trading partner, Mexico cannot be described as particularly significant for the countries of Western Europe or the United States. Nonetheless, the end of Spain's commercial monopoly did increase the country's trade with Western Europe and the United States significantly. Spain's share of Mexico's imports fell to insignificance following independence (Herrera Canales 1977: chap. 3). Moreover, opportunities for participation in internal as well as external trade increased, as some Spanish merchants left or were expelled from the country while English, German, and French merchant houses established branches or developed close trading relations with independent firms established by immigrants from these countries.²² The protections offered by their respective embassies replicated the advantages Spanish-born merchants enjoyed in the colonial era.

The decline in economic activity after independence adversely affected conservative projects which depended on the creation of a strong centralized state endowed with sufficient resources to defend the nation's sovereignty over farflung territories and impose social and political peace. Although government revenues available to cover domestic expenditures actually increased after independence, they were not sufficient to confront international competition and domestic conflict on a far larger scale than colonial governments had faced.

While conservative centralism was doomed to failure, liberalism was weakened by the economic decline as well. Liberal schemes to liquidate inherited institutional obstacles to capitalist economic modernization lacked both the plausibility and the dynamic social base that could have insured an easy victory. Mexico's political stalemate reflected the stagnation and decline of the economy.

22 See, for example, Tenenbaum (1979). It is interesting to note that, unlike other Latin American countries, Mexico imposed no major obstacles to the participation of foreign merchants in the internal economic life of the country. For a contrary case, see Gootenberg (1982).

Table 1
Population Estimates for Mexico, 1792-1862 (in Thousands)

Year	Population	Year	Population
1793	5,229	1834	7,000
1803	5,837	1854	7,850
1808	6,500	1862	8,396
1810	6,122	1869	8,743
1820	6,204		

Sources: *Anuario Estadístico, México* (1966-67 [1969]: 27); see also Navarro y Noriega (1820: 30); Humboldt (1966a, I: book 2, chap. 4).

Table 2
Gross Domestic Product, 1800-1910

Year	Current Pesos		Pesos of 1900	
	Total (1000's)	Per Capita	Total (1000's)	Per Capita
1800	240,318	40.06	333,057	55.51
1845	268,746	35.78	326,455	43.52
1860	292,371	36.54	314,865	39.36
1877	349,442	36.13	456,220	47.19
1895	736,467	58.30	903,214	71.50
1910	2,179,024	143.73	1,600,413	105.57

Source: See text.

Table 3
Sectoral Output Estimates (Thousands of Pesos of 1900)

Sector	1800	1845	1860	1877	1890	1910
Agriculture	72,891	87,498	84,987	113,937	179,660	339,170
Livestock	64,488	56,442	39,051	62,118	162,630	195,130
Forestry	10,088	9,744	4,673	10,789	2,470	5,590
Fish and Game	341	3,247	3,904	5,434	-	-
Mining	27,318	20,331	30,535	47,649	56,940	135,070
Manufactures	74,306	59,823	68,104	74,005	115,700	238,680
Construction	2,018	1,948	1,857	2,801	5,330	13,260
Transport	8,311	8,117	7,737	11,308	29,640	42,770
Government	14,123*	24,111	21,402	51,198	80,704	114,513
Commerce	55,670	55,194	52,615	76,981	152,100	309,010
Miscellaneous	3,503	-	-	-	118,040	207,220
Grand Total	333,057	326,455	314,865	456,220	903,214	1,600,413
Pesos Per Capita	55.51	43.52	39.36	47.19	71.50	105.57

* Excludes uncompensated overseas remittances of fiscal revenues amounting to 13,750,000 pesos.

Source: See text.

Table 4
Sectoral Output Per Capita, 1800-1910 (Pesos of 1900)

Sector/Year	1800	1845	1860	1877	1895	1910
Agriculture	12.15	11.67	10.62	11.79	14.22	22.37
Livestock	10.75	7.53	4.88	6.43	12.87	12.87
Forestry	1.68	1.30	0.58	1.12	0.20	0.37
Fish and Game	0.06	0.43	0.49	0.56	-	-
Mining	4.55	2.71	3.81	4.92	4.51	8.91
Manufacturing	12.39	7.97	8.52	7.66	9.16	15.74
Construction	0.34	0.26	0.23	0.30	0.42	0.87
Transportation	1.38	1.08	0.97	1.17	2.35	2.82
Government	2.35*	3.21	2.68	5.29	6.39	7.55
Commerce	9.28	7.36	6.58	7.96	12.04	20.38
Miscellaneous	0.58	-	-	-	9.34	13.69
Total	55.51	43.52	39.36	47.19	71.50	105.57

* Excludes uncompensated overseas remittances amounting to 2.29 pesos per capita.

Source: See Table 3.

Table 5
Gross Domestic Product, by Sectors, 1800-1900 (Percentages)

Sector/Year	1800	1845	1860	1877	1895	1910
Agriculture	21.9	26.8	27.0	25.0	19.9	21.2
Livestock	19.4	17.3	12.4	13.6	18.0	12.2
Forestry	3.0	3.0	1.5	2.4	0.3	0.3
Fish and Game	0.1	1.0	1.2	1.2	-	-
Mining	8.2	6.2	9.7	10.4	6.3	8.4
Manufacturing	22.3	18.3	21.6	16.2	12.8	14.9
Construction	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.8
Transportation	2.5	2.5	2.5	2.5	3.3	2.7
Government	4.2*	7.4	6.8	11.2	8.9	7.2
Commerce	16.7	16.9	16.7	16.9	16.8	19.3
Miscellaneous	1.1	-	-	-	13.1	12.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Note: This table is based on the deflated estimates of sectoral output reported on Table 3. See Appendix for current peso estimates (which yield slightly different percentage figures).

* Does not include net fiscal remittances to Spanish treasury. Total government revenues, including these remittances, amounted to 7.8 percent of colonial income.

Source: Table 3.

Table 6
Maize Production and Consumption Per Capita (Kilograms Per Capita)

Year	National Estimates (Output)	Mexico City (Consump- tion)	Nuevo León Output Estimates		
			Cadereyta	Linares	Monte- morelos
1792		123.8			
1800	133.0				
1817-21		89.4			
1824		70.3		210.40	
1825				119.25	73.51
1826			89.52		282.89
1827			86.35		
1828			70.19	80.52	187.84
1829			88.34	80.42	199.93
1830			109.41	123.19	240.75
1831			112.07		248.19
1832			125.08	128.78	153.17
1833			99.38	100.00	137.36
1834				124.53	214.37
1843		67.0		88.33	
1844		77.2			
1845	125.0	65.0			
1848			98.49	116.96	114.15
1849			66.29	101.43	84.77
1850				40.99	
1856				76.66	
1860	125.0	84.3	78.31		
1863			97.79		54.03
1869			79.93	99.72	
1870			60.56	181.47	130.90
1871			38.51	139.19	
1873			91.61	53.45	122.18
1877	144.7				
1879			82.31	138.43	64.63
1881			230.80	166.12	47.57

Table 6 (Cont.)
Maize Production and Consumption Per Capita (Kilograms Per Capita)

Year	National Estimates (Output)	Mexico City (Consump- tion)	Nuevo León Output Estimates		Monte- morelos
			Cadereyta	Linares	
1886				409.66	
1887			169.22	300.53	90.69
1891			66.00		124.51
1892	114.5				
1893	180.9				
1894	154.3				
1895	145.0		110.16	158.38	230.82
1896	142.8		99.71	62.35	16.60
1897	184.3		136.97	350.58	219.22
1898	175.0		114.60	347.15	528.71
1899	176.4		68.85	318.18	402.76
1900	154.3		205.20	297.47	304.69
1901	172.5		187.70	301.19	304.99
1902	166.9				
1903	159.8				
1904	144.1				
1905	150.0				
1906	160.2				
1907	144.3				

Notes: The 1877 national estimate in the table differs from both Busto and the Colegio de México estimates. The former produced an aggregate estimate of national maize output which implied a per capita output of 549.3 kilos in 1877. The Colegio series (cited above for the Porfirian data which appear reliable) cut the Busto estimate by about half to 282.5. Neither of these estimates seems plausible. Some of the output data for Nuevo León later in the period reach these levels, but only for the three towns which exported large surpluses to other areas. Sindico (1975) reports statewide maize output beginning in 1873 for scattered years; between 1873 and 1903, per capita output for the state as a whole averaged 125.98 kilos and exceeded 158 kilos in only three of 21 years. See Coatsworth (1976).

Sources: For national estimates: 1800 is the Quirós' estimate (see text), 1845 and 1860 are imputed, 1877 is based on the reports submitted to the Ministry of the Treasury and published in Busto (1880, III), and 1892 to 1907 are in *Estadísticas* (n.d.: 62). The Mexico City data are taken from documents in the AAM, Ramo de Alcabalas, vol. 2, which provide monthly data on the quantities of agricultural products entering the city gates. Mexico City population estimates are from Orozco y Berra (1973). The Nuevo León series are based on data in Sindico (1975).

Table 7
Per Capita Production and Consumption of Wheat, Rye, and Sugar (Kilograms)

Year	Wheat	Wheat Flour ¹	Rye	Sugar
1792		138.1 ²	42.5 ²	4.2 ²
1800	25.0			
1802	21.5			
1817		73.4 ²		
1818		70.3 ²		
1819		71.5 ²		
1820		69.9 ²		
1821		49.7 ²		
1822		67.2 ²		
1823		61.8 ²	6.2 ²	
1824		75.2 ²	32.1 ²	
1834-38		83.8 ²	26.3 ²	
1843		79.4 ²	29.5 ²	
1844		78.1 ²	28.3 ²	
1845	17.5	78.0 ²		3.7
1850				
1860	15.0		4.4	8.9
1877	17.3 ³		12.0 ⁴	65.1
1892	17.4		8.6	78.7
1893	18.8		8.6	80.4
1894	18.8		10.1	81.8
1895	19.3		7.6	94.2
1896	15.1		11.3	94.3
1897	18.4		10.8	86.3
1898	19.4		8.6	94.2
1899	19.8		10.1	87.8
1900	20.1		9.3	93.1
1901	18.3		9.4	95.1

1 Pérez Hernández (1862) estimated wheat flour output per capita at 27.9 kilos; the 1860 figure here is discussed in the text.

2 Mexico City consumption; all other data are national estimates.

3 Several estimates of wheat production in 1877 exist; both Busto (1880) and the *Estadísticas* (n.d.) put it at 35 kilos per capita.

4 Rye output is estimated by Busto and the *Estadísticas* (n.d.) at 24 kilos per capita.

Table 7 (Cont.)
Per Capita Production and Consumption of Wheat, Rye, and Sugar (Kilograms)

Year	Wheat	Wheat Flour ¹	Rye	Sugar
1902	19.2		9.1	115.9
1903	19.9		8.3	111.1
1904	17.2		9.7	120.0
1905	19.4		8.7	108.3
1906	20.2		8.9	107.1
1907	19.8		9.8	129.3
1908				140.1
1909				163.7
1910				165.2

Sources: For all products, the series beginning in 1892 are taken from *Estadísticas* (n.d.). For wheat, the 1800 figure is from Quirós (1973), that of 1802 is from Ortiz de Ayala (1968), and the figures for 1845, 1860 and 1877 are explained in the text. For wheat flour, rye and sugar, the 1792 data are from the Revillagigedo census and refer to Mexico City consumption only. The wheat flour series for Mexico City from 1817-23, 1834-38 and 1843-45 is taken from excise tax collection data in AAM, Ramo de Alcabalas, vol. 2, and from data in Orozco y Berra (1973). These sources provided the Mexico City data for rye as well. The 1860 estimates of rye and sugar are from Pérez Hernández (1862).

Table 8
Per Capita Consumption and Production of Livestock (Number of Heads)

Year	Beef Mexico City	Beef National Output	Mutton Mexico City	Mutton National Output ¹	Pork Mexico City	Pork National Output
1756	0.098 ²					
1792	0.125		2.14		0.39	
1800		0.095	0.78		0.43	
1834-38	0.086		1.02		0.34	
1843	0.134		0.80		0.37	
1844	0.130		0.85		0.42	
1845	0.128	0.070	0.76	0.40	0.36	0.20
1849	0.162		0.82		0.31	
1850	0.185		0.82		0.26	
1851			0.71			
1860 ³		0.053		0.37		0.16
1861	0.094		1.39		0.30	
1877 ⁴		0.086		0.11		0.10
1878		0.084		0.11		0.10
1897		0.081		0.11		0.05
1898		0.075		0.14		0.05
1899		0.067		0.12		0.05
1900		0.079		0.12		0.06
1901		0.078		0.11		0.05
1902		0.081		0.12		0.06
1903		0.078		0.12		0.06
1904		0.072		0.11		0.06
1905		0.077		0.12		0.06
1906		0.079		0.13		0.06
1907		0.080		0.13		0.06

1 The mutton data include goats from 1897 to 1907.

2 This figure is for Cuernavaca.

3 Pérez Hernández (1862) gives higher 1860 estimates of 0.118, 0.66 and 0.30 respectively.

4 The *Estadística* (n.d.) reports figures for 1878; we have used their estimate for constructing the 1877 GDP estimate, and thus cite it for this year.

Sources: The 1756 figure (which refers to Cuernavaca, not Mexico City) is from Barrett (1974: 533-534). The rest of the Mexico City data are based on excise tax collections reported in sources cited in Table 3. National output in 1800 is from Quirós (1973). The national estimates for 1865 and 1860 are discussed in the text. The 1877 figures are from the *Estadísticas* (n.d.: 84), as are all the national data from 1897 to 1907. The 1878 figures are from Busto (1880). They appear to be the principal source for the estimates in the *Estadísticas* (n.d.).

Table 9
Estimates of Manufacturing Output
(Value Added in Thousands of Current Pesos)

Products	1800	1845	1860
A. <i>Food Processing</i>			
Sugar Products	5534	-	3373
Bread and Baking Flour	4000	-	-
Mezcal	1800	-	2577
Chocolate	415	-	780
Snow and Ice	400	-	-
Pulque	3785	-	1488
Wine and Liquors	-	-	1176
B. <i>Chemicals</i>			
Wax Candles	7403	-	8582
Matches	-	-	4340
Soap	3395	-	2692
Gunpowder	700	-	85
Vegetable Oils	500	-	124
Paints and Dyes	100	-	-
Paper	-	-	6366
C. <i>Textiles</i>			
Cottons	2270	2700	3162
Woolens	6201	2700	2367
Silks	100	500	-
Palm and Agave	350	350	350
D. <i>Tobacco Products</i>	7061	-	4320
E. <i>Leather Goods</i>			
Sheepskins and Chamois	5488	-	-
Saddlery	50	-	-
F. <i>Shoes and Hats</i>			
Shoes	3349	-	-
Sombreros	500	-	-
G. <i>Miscellaneous</i>			
Silver Goods	300	-	-
Carriages	200	-	-
Games, Musical Instruments	350	-	73
Lacemaking, Ribbons	150	-	-
Goldsmithing	50	-	-
Wax Chandlers	90	-	-
Porcelain and Crystal	-	-	1638
H. <i>Iron, Steel, Munitions</i>	-	7626	-
I. Not separately estimated	-	36079	17053
Totals	54,541	49,955	65,866

Sources: See text.

Table 10
Precious Metals Coined in Mexican Mints, 1800-1859 (Millions of Pesos)

Year	Output	Year	Output	Year	Output
1800	18.7	1820	11.7	1840	12.7
1801	16.6	1821	9.4	1841	13.5
1802	18.8	1822	9.8	1842	14.0
1803	23.2	1823	9.8	1843	12.1
1804	27.1	1824	9.6	1844	13.7
1805	27.2	1825	8.9	1845	18.5 ¹
1806	24.7	1826	8.2	1846	15.7
1807	22.2	1827	10.4	1847	16.4
1808	21.7	1828	10.2	1848	19.2
1809	26.2	1829	12.2	1849	19.4
1810	19.3	1830	11.6	1840	19.4
1811	14.2	1831	10.3	1851	18.2
1812	9.6	1832	12.2	1852	18.2
1813	9.4	1833	12.2	1853	17.0
1814	12.2	1834	13.0	1854	17.2
1815	8.6	1835	11.8	1855	18.0
1816	10.7	1836	11.5	1856	18.7
1817	10.3	1837	11.5	1857	23.3 ¹
1818	13.1	1838	13.3	1858	20.0
1819	13.5	1839	12.5	1859	18.8

¹ These figures include production of nonminted metals exports; for 1845, the data are in Mayer (1853, II: 99); for 1857, the data are in Pérez Hernández (1862: 135).

Sources: For 1800-1854, Orozco y Berra (1857); for 1855-1859, Pérez Hernández (1862: 135).

Table 11
Expenditures of the Federal Government of Mexico, 1822-1860
(Millions of Pesos)

Year	Expenditures	Year	Expenditures
1822	13.5 ¹	1841	20.3
1823	11.2	1842	26.6
1824	15.2 ¹	1843	29.2
1825	9.8 ²	1844	25.3
1825-26	14.6	1845	19.6
1826-27	13.5	1846	27.8 ⁵
1827-28	11.0	1847	25.0
1828-29	12.2	1848-49	11.6
1829-30	11.9	1849-50	15.8
1830-31	16.4	1850-51	12.6
1831-32	15.7 ³	1851-52	8.6
1832-33	20.6 ⁴	1852-53	14.7 ⁵
1833-34	18.6	1853-54	15.2 ⁵
1834-35	12.7 ¹	1854-55	23.4 ⁵
1835-36	25.0	1855-56	12.9 ⁵
1836-37	17.6	1856-57	13.0 ⁵
1837-38	16.1	1857-58	15.9 ⁵
1839	25.7	1858-59	16.9 ⁵
1840	19.9	1859-60	16.6 ⁵

1 Budget; actual expenditures not available.

2 Six months.

3 May be incomplete; see source.

4 Revenues; expenditure data not available.

5 These figures are rough estimates by Romero for years when no data could be found.

Source: *Memoria de Hacienda, México* (1870: 67 ff.).

Table 12
Foreign Trade as Percent of GDP, 1800-1910

Year	Exports	Imports	Total
1800	4.3	3.8	8.1
1845	4.3	8.1	12.3
1860	4.6	5.2	9.8
1877	9.3	9.3	18.6
1895	13.6	10.3	23.9
1910	17.5	13.0	30.5

1 Average for 1796-1805.

2 Trade data are for 1844.

3 No import estimate available; assumed equal to exports.

Sources: See Table 13.

Table 13
External Trade Data, 1821-1860 (Millions of Pesos)

Year	Total Exports	Total Imports	U.S.A., U.K. and France	U.S.A. only
1821	9.7 ¹	7.2		
1822				
1823	2.3 ¹	3.9		
1824	4.5 ²	11.9		
1825	5.0	19.1		
1826	7.6	15.5		3.9
1827	12.2	14.9	10.6	5.2
1828	14.5	9.9	6.4	4.8
1829			5.8	5.0
1830			14.4	5.2
1831			14.9	5.2
1832			7.1	4.3
1833			10.5	5.5
1834			10.0	8.7
1835			14.5	9.5
1836			9.2	5.6
1837			8.4	5.7
1838			6.4	3.1
1839			7.7	5.5
1840			7.6	4.2
1841			6.7	3.5
1842			5.7	2.0
1843	12.1 ³	23.5	6.9	2.8
1844	11.5	21.7	6.7	2.4
1845			6.4	1.7
1846			5.1	1.8
1847			1.4	0.7
1848				1.6
1849				2.2
1850				2.1
1851	12.5			1.6
1852				2.3
1853				3.6
1854				3.1
1855				2.9
1856	13.6 ⁴	21.6 ⁴		3.7
1857	16.4 ⁴	13.9 ⁴		3.6
1858	16.2 ⁴	11.4 ⁴		3.3
1859	7.9 ⁴	15.3 ²		2.9
1860	13.4	15.2		5.3

1 Veracruz only. 2 Veracruz and Alvarado only. 3 Exports of gold, silver and *palo de tinte* only. 4 Veracruz and Tampico only.

Sources: Herrera Canales (1977: chap. 2); Lerdo de Tejada (1967); *Memoria de Hacienda, México* (1870: 236); Romero (1898: 173-174); Stevens (Ms. 1983: chap. 5); Díaz (1974, I: 302 and Tables 5, 9, 13 and 19).

Table 14
Sectoral Output Estimates, 1800-1877 (Thousands of Current Pesos)

Sector	Product	1800	1845	1860
<i>Agriculture</i>		49,046	67,721	71,049
	Maize	19,000	27,150	28,960
	Wheat	5,000	7,652	9,000
	Sugar	4,500	4,800	2,616
	Cotton	730	2,400	3,667
	Cacao	285	1,200	2,907
	Other Grains	12,000	NES	11,878
	Tobacco	626	NES	6,092
	Other Products	6,905	24,519	5,929
<i>Livestock</i>		44,825	44,002	31,321
	Beef Cattle	2,400	4,125	5,600
	Mutton	13,000	8,250	5,600
	Pork	9,000	12,750	10,800
	Wool	1,200	300	453
	Milk and Cheese	4,500	NES	741
	Chickens, Eggs	9,000	NES	1,860
	Hides	1,725	NES	1,591
	Other Products	4,000	18,577	4,676
<i>Forestry</i>		7,405	8,083	4,519
	Lumber	850	NES	217
	Woods and Charcoal	6,500	NES	4,302
	Dyewoods	55	NES	NES
	Other Products	-	8,083	-
<i>Fish and game</i>		250	2,693	3,776
<i>Mining and smelting</i>		22,870	22,161	34,975
	Silver	17,899	18,128 ¹	23,290 ¹
	Gold	787	-	-
	Other Metals	1,433	NES	6,285
	Non-metallic Minerals	2,751	NES	5,400
	Other Products	-	4,033	-
<i>Manufactures</i>		54,541	49,955	65,866
	Food Processing, Drink	15,934	NES	13,306
	Chemical Products	12,098	NES	22,187
	Textiles	8,921	5,917	7,289
	Tobacco Products	7,061	NES	4,320
	Leather Goods	5,538	NES	NES

Table 14 (Cont.)
Sectoral Output Estimates, 1800-1877 (Thousands of Current Pesos)

Sector	Product	1800	1845	1860
	Shoes and Hats	3,849	NES	NES
	Iron and Steel	NES	NES	7,626
	Miscellaneous	1,140	NES	1,711
	Other Products	-	44,038	9,427
<i>Construction</i>		1,481	1,616	1,796
<i>Transport</i>		6,100	6,733	7,483
<i>Government</i>		10,367	20,000	20,699
<i>Commerce</i>		40,862	45,782	50,887
<i>Miscellaneous</i>		2,571	-	-
Grand Total		240,318	268,413	292,371

1 Includes both gold and silver.

NES = Not estimated separately.

TRADITIONAL AND MODERN MANUFACTURING IN MEXICO, 1821-1850

Guy P. C. Thomson

I. INTRODUCTION

An apparent paradox in the history of manufacturing in Mexico is that it often seems to have undergone phases of rapid growth over periods of civil or foreign war. An explanation of this phenomenon was offered to a British traveller by a Puebla mill owner during the early years of the Revolution of 1910-17, when the city's textile industry was, on all accounts, booming.

In time of peace, when things go along smoothly, two or three people at the top manage to annexe millions, and then slip off to Paris and spend them there, while their own country does not benefit to the value of a penny. On the other hand, when a Revolution is going on, money must be lavished on the fighting men, and many other things as well by both sides. The result is that the revenues of the country are spent at home [...] there is a bigger circulation of cash, a better home trade, and everybody, except the politicians and soldiers, is quite contented.¹

A century earlier, Alexander von Humboldt, somewhat more subtly, reached similar conclusions regarding the impact upon Mexico of the international commercial crisis accompanying the Napoleonic Wars:

Cuando sucede estar así estancado el comercio exterior, se despierta por un momento la industria mexicana; y entonces se empieza a fabricar acero y a hacer uso de los minerales de hierro y mercurio que encierran las montañas de América; y entonces es cuando ilustrada la nación acerca de sus propios intereses, conoce que la verdadera riqueza consiste en la abundancia de los objetos de consumo; esto es, en la de las *cosas* y no en amontonar un *signo* que las representa (Humboldt 1966b: 320).

1 McHugh (1914: 213-215) reported: "Every spindle and loom in the whole district was running overtime, new factories and mills were being built faster than the Puebla Light and Power Company could provide electric energy to drive them, and the only apparent limit to expansion was the difficulty of procuring enough raw cotton."

Turning to the textile industry Humboldt observed how “en este último período (1795-1802) las fábricas indígenas han prosperado notablemente”, although, he added, the trade with neutral powers had robbed Mexican factories of the full benefit of wartime protection.² Despite this, these years were remembered later as the golden age of Mexican manufacturing. As one artisan put it in 1835: “¡Oh cuando la cosa estaba buena por la guerra en el año 1797, los tejedores estaban vestidos de terciopelo y rasos, y tachonados de hebilla y botones de oro y plata, y las hilanderas con enaguas de muselina de cinco pesos vara!”³

Over the period discussed in this paper, three important watersheds in the development of the modern manufacturing sector, and in economic policy, coincided with — one hesitates to say were caused by — crisis in the external sector, often accompanied by heightened international tension or war.

The first of these was in 1829, a year of war with Spain, armed conflict between radical Liberals and Conservatives, after three years of commercial recession during which most of the post-revolutionary hopes for economic recovery had been shattered. Under the Conservative Bustamante government, the basic protectionist guidelines to serve for the next quarter century were laid down and favourable, neo-mercantilist attitudes of the state towards manufacturing were clarified. The essence of the 1829 plan, which led to the establishment of a government loan bank for industry (El Banco de Avío) in the following year, was that customs revenues paid on the importation of ordinary cotton cloth, used everywhere in rural Mexico for work clothes, would provide a fund to be used for the defence of the patria against possible future foreign invasions, and, for encouraging the establishment of modern industry, particularly cotton textiles. From the beginning, militant patriotism and the introduction and protection of modern machine industry were seen as indivisible.⁴ The second watershed, responsible for permitting the new industry to become established, occurred a decade later. The 1837 international com-

2 See Humboldt (1966b: 503). The textile industry elsewhere in Latin America was booming at this time, with Cochabamba's cotton cloth supplying even the Buenos Aires market (Larson 1986).

3 Manso (1957: 202). A Puebla state deputy recalled in 1824: “Jamás se vio el Estado mas floreciente que cuando faltó por la guerra la concurrencia de los efectos extranjeros; ...,” *El Caduceo*, vol. 2, no. 5 (Puebla, 1824), p. 17.

4 “Dictamen de la Comisión especial sobre integridad del territorio de la República,” Feb. 25, 1830, *Registro Oficial*, vol. 1 (Mexico, Mar. 3, 1830), p. 170. For the history of the Banco de Avío, as for economic policy and manufacturing generally over the first half of the nineteenth century, Potash (1959).

mercial crisis, followed by the French blockade of Mexican ports (1838-39), gave protectionist policies a legitimacy and popularity they hitherto had lacked, and served to channel more capital and enterprise into the still largely untried modern industrial sector than it might have received under more peaceful circumstances.⁵ Over these years, 1837-40, the wave of investment in machine industry acquired the appearance of a patriotic crusade. These were years of optimistic belief in the possibility of economic and social transformation through industrialisation.

The third watershed resulted from the American War of 1847-48 and the wave of financial and commercial speculation accompanying the California "gold rush", culminating in a severe commercial crisis and the collapse of several important merchant houses in Mexico in 1852.⁶ Over these years, the future of protectionist legislation and "national industry" was a principal bone of contention between Conservatives and Liberals. The impact of the commercial crisis was, however, most deeply felt in the external sector, particularly among the great import houses of central Mexico whose stocks went unsold as cheap imports flooded down from the north. To everyone's surprise, the much maligned "hot house" industry miraculously weathered the storm. Although several factories had closed down over the American War, the 1852 crisis seems to have damaged the industrial sector far less than it harmed the import trade. This crisis demonstrated to industrialists that industry could survive without import prohibitions and this seemed to be confirmed by the continuation of factory construction and successful operation through-

5 The impact of the 1837 commercial crisis upon Latin America has yet to be explored. Safford (1965: 515) has observed that a short burst of entrepreneurial activity in Colombia coincided with the crisis. "It was in this period of acute depression, just as the interest of foreign capitalists was flagging, that the Colombian upper classes took up the burden of entrepreneurial leadership." For the impact of the crisis and the French blockade in Puebla see Antuñano (1838a, 1838b). For an Oaxaqueño's recollections of the blockade's favourable impact upon domestic manufacturing see *El Regenerador* (Oaxaca, Apr. 29, 1844):

"Con satisfacción recordamos la época, en que bloqueadas las costas de Veracruz, nuestros artesanos despertaron del letargo en que yacían, cuando advirtieron la falta de efectos extranjeros, y se dedicaron con buen éxito al laborio de nacionales, que vimos consumirse por multitud de personas decentes, que tuvieron la mayor gloria de presentarse al público con un vestido nacional, y que no dudamos hoy la tendrán mayor, haciendo uso de ese mismo vestido, mejorado con el transcurso de algunos años y los pequeños adelantos que ya se advierten en las artes, principalmente en los tejidos."

6 For the 1851-52 commercial crisis see Macedo (1905: 184) and *El Comercio*, vol. 1, no. 1 (Mexico, Mar. 11, 1852) and vol. 1, no. 2 (Mar. 18, 1852). See also González Navarro (1977: 173-174).

out the crisis and beyond the Liberal Revolution of 1854, when import prohibitions were finally abolished.⁷

These three watersheds, accompanying periods of political and economic crisis, were critical to the establishment and development of modern industry. The crisis of 1829 provided the context for the political economy of industrialisation to be assembled. The 1837-39 crisis so debilitated and demoralised the external sector that, for a period, the transfer of mercantile capital into industrial plant seemed to be the only option. And the 1847-52 crisis tested the resilience of the modern industrial sector which emerged from it relatively unscathed.

So far in this paper, as indeed in the historiography on Mexican manufacturing generally, "modern industry" is synonymous with the textile industry. Modern enterprises were also established, however, in iron, paper, porcelain and glass. And areas of industry commonly designated as "traditional", such as soap manufacture (*tocinería*), tailoring, dyeing, brick manufacture, baking and food manufacture, distilling, and hat making, underwent either important technological development or organisational change — generally from small to larger units of production over this period. Despite the unprecedented pace of organisational and technological change affecting Mexican manufacturing most industries nevertheless maintained an overwhelmingly traditional organisation and technology.⁸ The intention of this paper is to first of all uncover the still largely unexplored structure of the manufacturing sector of Mexico before the introduction of modern factory production in the early 1830s.

7 The Liberal Minister of Finance, Manuel Payno, argued in 1850 that the survival of national industry, three years after the prohibitions had been lifted, was proof that prohibitions had not been necessary. Industrialists replied that many businesses were on the verge of bankruptcy and that prohibitions were essential if industry was to develop further (Cordova 1976: 177 and 256). The Dirección de Colonización de Industria reported, however, in 1851 that substantial improvements to factories were continuing despite increased contraband, *Memoria de Colonización* (1851) in Chávez Orozco (1962: 470). That factory construction continued into the mid-1850s, can be seen from "Estado de las fábricas de hilados y tejidos de algodón existentes en la República Mexicana," *Anales del Ministerio de Fomento, Mexico* (1854, I: fig. 2).

8 Ciro Cardoso has observed from the 1862 statistical survey of the republic drawn up by José María Pérez Hernández "un panorama industrial bien característico de una etapa 'anterior' a una considerable industrialización de tipo moderno, con un puñado de fábricas o manufacturas más o menos importantes, frente a la gran multitud de talleres artesanales ínfimos" (Cardoso 1980: 155-156). For the organisation of industry in Mexico City in the 1840s see Shaw (Ms. 1975: 359-385). A good sense of the variety, organisation and size of industries in Puebla in the early 1850s may be gained from Juan del Valle (1852).

The second purpose is to reach some tentative conclusions about the relative performance of modern and traditional enterprise over the 1830s and 1840s, ("modern" here meaning businesses adopting production processes which were entirely new to Mexico and "traditional", those industries which, while not necessarily rejecting technological or organisational change, had existed in Mexico, often for centuries, before the new technologies were introduced).

II. MANUFACTURING AT THE TURN OF THE NINETEENTH CENTURY

Had the *comercio libre* reforms achieved their desired objective, Mexico by 1800 should have possessed only the most rudimentary manufactures: tanning, rough woollens, and to satisfy the Catalans, no cottons at all. All else would have been provided from the factories of the Iberian Peninsula. Geography and war, however, conspired to prolong the life of Mexican manufacturing and to encourage industrial development beyond industry's heartland in central and south-eastern Mexico, with the growth of cottons in the Guadalajara region and woollens in the North.⁹ On the eve of the 1810 Revolution, José María Quiróz, secretary to the Consulado of Veracruz, in calculating the total annual production of the economy of New Spain, estimated that manufacturing represented 38%, valued at 72,386,000 pesos, of the total, to agriculture's 47% (89,285,000 pesos) and mining's 15% (28,451,000 pesos). However rough was this

9 By 1803 the province of Guadalajara produced more cotton manta than Puebla, although the latter province still led the production of cotton-silk shawls (*rebozos*). In 1803 Guadalajara produced 240,125 pieces of manta (of 30 yards) valued at 1,320,687 pesos to Puebla's combined total of 1,600,000 pesos in 1802, which included both mantas and *rebozos*. In 1802, Guadalajara had produced 1,601,200 pesos worth of cottons (BM, Ms. 20896 Add. 171557, fol. 41; and Humboldt 1966b: 451). On the growth of woollen cloth production in the north, a development which accelerated after 1810, little is yet known. A report on the diminished state of the Querétaro textile industry in 1831 saw northern self-sufficiency as its principal cause: "se interceptaron los caminos, y la necesidad obligó á los hacenderos á poner trapiches para suplir con sayales y sabanillas la falta de paño y de la jerguilla: vieron que las tenía gran cuenta; procuraron mejorar los tejidos, y en el día no tienen ya necesidad de pedirnos ropa, porque ellos la trabajan en utilidad propia y de los sirvientes que la consumen á menos precio [...] jamás volveremos a ver nuestros obrages como estaban antes de la insurrección." *Registro Oficial*, vol. 5 (Mexico, May 24, 1831), p. 93. Mention of the Saltillo blanket industry: Harris (1975: 88 and 239).

estimate, the figure for manufacturing is exaggerated since it includes raw material values which properly should belong to agriculture. Fernando Rosenzweig has therefore deflated the value of manufacturing to 55½ million pesos or 29% of the total product and increased the value of New Spain's agriculture to 106 million pesos or 56% of the product (Rosenzweig Hernández 1963: 492). Bearing in mind that Quirós defined manufacturing very broadly, to include even bread-baking, it is nevertheless clear that this sector held a very important place within the late colonial economy.¹⁰

The structure and performance of Mexican manufacturing before independence were conditioned by two broad areas of restraint and opportunity. The first was the changing external context of New Spain within

10 The following table shows manufacturing by sector and is taken from Rosenzweig Hernández (1963: 480). It is based on the estimates of Quirós (1817):

Concepto	Valor de la producción (miles de pesos)	Concepto	Valor de la producción (miles de pesos)
Total:	72 386	<i>Industria del cuero</i>	7 063
<i>Alimentos y Bebidas</i>	21 564	Badanas, gamuzas y cordo- banes	6 563
Azúcar, panela y mieles	9 534	Talabartería	500
Manufactura de pan	9 000		
Chinguirito y mezcal	1 800	<i>Vestido y calzado</i>	4 500
Labranza de chocolate	830	Zapatos	4 000
Nieve	400	Sombreros	500
<i>Química</i>	15 998	<i>Minerales no metálicos</i>	1 850
Velas de sebo	11 403	Cal	850
Jabón	3 395	Ladrillos	500
Pólvora	700	Loza y alfarería	500
Aceites vegetales	500		
<i>Textil</i>	10 851	<i>Fierro y acero</i>	883
Tejidos de lana	7 401	<i>Madera</i>	850
Tejidos de algodón	3 000		
Tejidos de palma y pita	350	<i>Diversos</i>	1 140
Teñido de sedas	100	Platería	300
		Carrocería	200
<i>Tabacos labrados</i>	7 687	Juguetes e instrumentos musicales	350
		Pasamanería	150
		Batihoja	50
		Cerería	90

an Atlantic economy. The second was the entrenched pattern of internal exchange, and the regional division of labour and economic specialisation which this had encouraged over the three hundred years of colonial rule.

The changing external context over the eighteenth century, brought a declining degree of effective protection for Mexican industry. This was a result of the liberalising of Spanish Atlantic trade, the cheapening of European and Asian manufactures and an inflation in value of the Mexican peso, placing home produced goods at an increasing disadvantage against imported manufactures.¹¹ An import trade which until the middle of the eighteenth century had been largely confined to Mediterranean goods, luxury manufactures and a few raw materials such as iron ingots and beeswax, by the 1780s, had grown to include the most basic items such as soap, cheap hats, ordinary pottery and, most threatening of all, ordinary cotton cloth. Although the Napoleonic Wars prolonged the protection of the Mexican market and forestalled the recovery of Spanish industry, the sudden massive introduction of cheap Asian textiles through the *comercio de neutrales*, demonstrated to merchants engaged in financing domestic manufactures the vulnerability of the domestic market, and discouraged technological innovation or consideration of long term capital investment.¹² Such was the over-valuation of the Mexican peso and the thirst of the world for silver that it was realized, even before Independence, that only protective tariffs could preserve Mexican industry from decay.¹³

The second factor of importance, particularly for understanding the "inertia" of Mexican manufacturing and the nature of its responses to the kinds of external changes just mentioned, was the existence throughout the colonial period of extensive networks of long distance exchange linking temperate highlands with tropical lowlands, and, the more densely populated, agricultural and industrial south-east of the country with the sparsely populated, yet highly productive, mining and pastoral north. These networks were maintained by a massive mobilisation of mule transport facilitating two principal patterns of exchange. From the temperate highlands, wheat flour, maize, pottery, soap and cotton cloth

11 The changing external context of New Spain's economy over the last fifty years of the colonial period is examined by Ortiz de la Tabla Ducasse (1978).

12 For a full analysis of this predicament see Potash (1959: 11-26); and for a detailed examination of the Puebla cotton textile industry Bazant (1964a) and Thomson (1986).

13 For early protectionist arguments see Chávez Orozco (1959) and Córdova (1971).

were exchanged with sub-tropical and tropical goods such as cotton, coffee, cocoa, tobacco, fruit, dyes and beeswax. And from the centre and south-east, imported and domestic manufactures and arable products were exchanged with the north's silver, cattle and sheep. Of the two networks, undoubtedly the most dynamic throughout the colonial period was the north-south pattern since silver mining and the movement of ingot and coined silver were undoubtedly the principal elements in northern exploration and colonisation, as well as regional and inter-regional trade, endowing the Mexican market with a depth and geographical range unmatched anywhere else on the continent. The north-south network was further reenforced by the existence of various institutional arrangements, such as meat supply monopolies (*abastos*) of the large central Mexican cities which provided security to long distance trade and underwrote much of the north's pastoral farming. By the eighteenth century a clear division of labour had developed between an agricultural and "proto-industrial" centre and south and a pastoral and extractive north (Harris 1975: chaps. 5 and 11).

The highland-lowland network of exchange, of such crucial importance to the pre-Conquest economy of central Mexico (contrasting with the insignificance of centre-north exchange), was only of slight commercial importance until the late colonial period. One of the objectives of the late Bourbon reforms was to revive tropical production and encourage enterprise in Mexico's depopulated and lethargic tropical lowlands. The purpose was not so much to restore highland-lowland exchange but to direct tropical production, particularly cotton, to the international market, more specifically towards Catalonia's factories. Atlantic war interfered with this aim, redirecting trade inland, the short term benefits of improvements to tropical cotton agriculture redounding to highland merchants and weavers in the busy years before the outbreak of the Revolution of 1810.¹⁴ Not for perhaps centuries had highland-lowland trade been so brisk, a fact that was not forgotten by Veracruzano and Poblano merchants and entrepreneurs in the 1830s when they chose to attempt to restore highland-lowland trade through the mechanisation of cotton agriculture and manufacture.

The structure of late-colonial industry was a complex one and is perhaps best briefly described by drawing out the principal categories of entrepreneur/artisan, rather than attempting to define the "stage of develop-

14 Thomson (1986: 180-182) and for Bourbon measures to encourage lowland production: AGNM, Reales Cédulas, t. 89, fol. 224; t. 102, fol. 114; t. 159, fol. 330.

ment". Although there is no agreement about this last point, it will become clear from the forthcoming discussion that several different "stages" of technological, organisational and commercial development existed side by side.¹⁵

Risking very great over-simplification, three categories of entrepreneur/artisan can be discerned. At the core of Mexican manufacturing was a class of owner-managers of medium sized to large workshops and factories who occupied an economic position akin to that of retail merchants and hacendados. Concentrated in the larger towns and provincial capitals of central Mexico, they operated woollen *obrajes*, hat factories, *tocinerías*, bakeries, tanneries, iron foundries, glass and pottery factories. Many of these owner-managers extended their businesses into estate ownership linked to their industrial enterprises, this was particularly common among *obrajeros*, *tocineros* and bakers. Although closely supervised by municipal authorities, these owner managers did not participate actively in guild affairs, the principal feature of these enterprises being the relatively high level of capital investment, itself an adequate barrier to entry. They did however face competition from smaller producers (known as *trapicheros* in woollens and *tocinería*) whom they attempted to control through the practice of municipal inspections (they were often well represented on municipal councils), or, to render economically dependent by controlling their raw materials.¹⁶

They also faced competition from imports, increasingly as the 18th century proceeded, only relieved in periods of Atlantic war. Occasionally they benefitted not only from this artificial protection of the domestic market but from the appearance of overseas markets as well. During the War of American Independence, and especially during the Napoleonic Wars, Mexican exports of flour, soap, pottery, glass, hats and textiles expanded impressively.¹⁷ As would be expected in businesses facing such uncertain market conditions, turnover of ownership tended to be high, particularly in woollen *obrajes* (Super 1976: 201-202), bankruptcies were common and the size of each industry consequently fluctuated, although,

15 The problem of definition is discussed in González Angulo and Sandoval Zarauz (1980: 173-238).

16 For woollen *obrajes* see Super (1976: 198-202); Greenleaf (1967); and Carrera Stampa (1961). For bakeries see Castilleja (1978). For Puebla *tocineros* versus *trapicheros*, AAP, *Tocinerías*, t. 232 and t. 233.

17 See "Balanzas del Comercio de Veracruz, 1802-1828" in Lerdo de Tejada (1967). Humboldt (1966b: 485) mentions exports of Querétaro cloth to South America. See also Arcila Farfás (1950: 96-103).

in Puebla at least, a solid core of families may be observed in each industry – pottery, glass, tanning, shawl (*rebozo*) making and hats – weathering the vagaries of demand, often remaining in business for several generations, a record hardly matched by the agricultural sector.¹⁸

A second class of manufacturer can be distinguished: owners of smaller workshops than the “patrician” group mentioned above, and possessing considerably less capital. Often highly skilled, clinging staunchly to declining and officially disfavoured guild institutions, this class of respectable artisans engaged in every art from shoe-making to silverwork and bell-making. These artisans had only their skill to confront competition from the unexamined working beyond the guild and from imports. Little is known of this numerous, literate and, after independence, politically articulate class. The nature of their work drew them into close association with the wealthier members of society and with the Church, upon whose patronage they depended for their livelihood. They faced market conditions that were quite as unstable as the previous group with the added problem that, by the beginning of the nineteenth century, changes in taste were combining with cheapening of imports to undermine the stylistically traditional creole artisanal manufactures. The decline of the Puebla mayolica industry in the face of porcelain imports is an example of this trend.¹⁹ Skilled craftsmen were to be found in greatest numbers in

18 Thomson (Ms. 1978: 86-104) for bakeries and *tocinerías*, and, for other industries (Ms.: 339-340).

19 Church patronage of the artisanate appears to have been severely affected by the Crown's *consolidación* decree of 1804. This combined with forced loans during the Wars of Independence and a general decline of revenues as a result of the economic depression, almost annihilated the Church and religious orders as sources of patronage. Ildefonso Maniau, secretary of the Ministry of Finance in 1830, commented on this:

“Las comunidades piadosas, unas atemorizadas de que fuese arrebatada la plata de los templos dedicada justamente al culto, y que era como un deposito de riqueza, que no había de estraerse de nuestro suelo; y otras empobrecidas, fueron deshaciéndose de sus adornos metálicos, ya para evitar el que fuesen pasto de la rapacidad, ó ya para invertirlos en sus necesidades, y por consecuencia cesaron de emprender nuevas y cesó la ocupación que ellos daban á diversos artes.

La misma pobreza de las comunidades las hizo retraer de propagar la fabricación de fincas que hubieran hermoñado las ciudades. Faltaron también en gran partes los adornos de los templos con los que el artifice y el artesano hallaban ejercicio en sus profesiones, á las que proveían la industria, agricultura y comercio. El arquitecto, el escultor y el pintor lograban muchos días de subsistencia. El albañil, el hojalatero, el dorador etc., se encontraban en el mismo caso. Si no fuera por los templos bien podrian los que se dedican al laborio de colmenas renunciar á la idea de hacer progresos, los que serian mayores si no hubiese la pobreza referida” (Maniau 1830). For Puebla's mayolica industry see Thomson (Ms. 1978: 381).

Puebla and Mexico City, with substantial corps in the other provincial capitals and larger towns of central and southern Mexico.

The third class of artisan/entrepreneur, and the most numerous, can best be divided into two categories, both generally propertyless, but one more independent than the other. The more independent group has already been mentioned: they produced, in small workshops, similar and competing goods to the group of owner-managers. Occasionally they might be dependent upon them for the provision of partly processed materials which they then finished. For instance a *tocinería*, wanting to increase production, might provide smaller workshops (*trapiches*) with tallow which the *trapichero* would convert into candles and soap. More often, however, the relationship between the larger and smaller concerns was a hostile one. Council and guild proceedings over the eighteenth and early nineteenth century, before the freedom granted to manufacture by the Cortes in 1813, reveal a constant tug of war between guildbound or politically influential owner-managers and the smaller concerns who, however often they were suppressed, reemerged after a few years, sometimes only months, with indomitable energy (Thomson Ms. 1978: 107-113).

The final group of artisan, less independent than the former, worked beyond the reach of both guild and municipal restrictions, in town and countryside. Their particular character rested on their close dependence upon merchants and manufacturers who provided their raw materials, usually through a cash rather than a putting out arrangement, and bought their finished products: spun wool, cotton or silk, woven cloth, hats, stitched shoes, stitched, finished and embroidered clothes for tailors, etc., cotton spinners and weavers being the most numerous within this class, throughout central Mexico, by the end of the colonial period.²⁰

Such was the social composition of the manufacturing sector in Mexico at the turn of the nineteenth century. Over the thirty years following the Revolution of 1810, manufacturers within all three groups were adversely affected by swiftly changing conditions in the external sector and in the pattern of internal exchange.

20 Thomson (1986: 173-177) for the economic and demographic conditions accounting for the increase of this type of producer.

Table 1
Woollen and Cotton Production in Querétaro 1793-1854

	1793	1803	1805	1808	1810	1826	1830	1831	1837	1844	1845	1854
Woollens-Obraje												
No. of Broadlooms	215	-	-	250	-	-	-	40	-	-	-	-
No. of Obrajes	-	18	20	20	-	-	-	-	-	9	-	-
Pieces of Paño (42 yd)	6,697	-	6,641	-	-	-	-	1,200	1,212	3,500	7,007	-
Value of Cloth (pesos)	421,911	-	-	-	-	-	-	-	-	264,000	-	-
No. of Employees	1,800	2,000	-	-	-	-	-	-	-	1,007	-	-
Woollens-Trapiche												
No. of Shortlooms	-	327	-	350	-	-	-	140	-	-	-	-
No. of Trapiches	-	-	-	-	-	-	-	-	-	671	-	674
Value of Cloth (pesos)	173,800	-	-	-	-	-	-	-	-	224,744	-	-
No. of Employees	1,200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Wool Consumption (arrobas à												
Total Woollen Looms	-	-	-	-	-	-	-	-	-	371	-	-
Total No. Employed	3,000	9,000	-	6,000	12,500	3,300	-	1,000	-	-	-	-
Total Value of Woollens (pesos)	-	600,000	-	-	-	-	-	100,000	-	488,744	-	-
Cottons												
Pieces of Cloth	20,000	20,000	-	-	-	-	-	-	-	74,693	-	-
Cotton Consumption (lbs)	-	200,000	200,000	-	-	-	21,000	-	-	691,500	-	-
Value of Cloth (pesos)	260,000	140,000	-	-	-	-	50,000	-	-	542,678	-	-
Tanning												
Value of Tanning (pesos)	150,000	-	-	-	-	-	-	-	-	70,530	-	-
Total Value of Textiles and Tanning (pesos)	1,005,711	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Sources: 1793, 1803, 1810, 1830, 1844: "Notas estadísticas del departamento de Querétaro" (1844), BSMGE, 1st series, vol. 3 (Mexico, 1852), pp. 169-215; 1805: "Noticias de Nueva España 1808, 1831: *Registro Oficial*, vol. 4 (Mexico, May 24, 1831), p. 93; 1826: Ward (1828, II: 183); 1844, 1845: *Memorias de Industria* (1844, 1845) in Chávez Orozco (1962); 1854: "Notas formadas para la geografía y estadística del Departamento de Querétaro," BSMGE, 1st series, vol. 7 (Mexico, 1859), p. 518. *Trapiches* were single loom cotton or woollen weaving establishments.

III. THE IMPACT OF INDEPENDENCE AND THE CRISIS OF THE 1820s

Quite as harmful to Mexican manufacturing after independence as the increased importation of cheaper European manufactures was the dissolution of the national market. The great north-south pattern of trade had depended, above all, upon a buoyant mining sector and a commercially dominant Mexico City acting as a dynamic intermediary. During the 1810s and 1820s Mexico City's commercial centrality collapsed as a result of the flight of Spanish merchant capital, the decline of silver mining and the establishment of regional mints, and the decision taken by many of the new generation of import merchants to reside in provincial locations, closer to the mints and the markets. As one British merchant put it in 1830: "San Luis and Aguascalientes are the best places for business and the city of Mexico has become the worst."²¹

The abolition of the meat monopolies of the provincial capitals of central Mexico further weakened the north-south commercial axis²². By the early 1830s, the Mexican market had become compartmentalised into two great wedges. The first spread from Tampico and the northern Gulf coast west through the now prosperous commercial centres of San Luis Potosí and Aguascalientes taking in the principal mining regions, the Guadalajara basin and the entire north. The other contained the old centre and south, temporarily sunk in a profound economic depression. The northern wedge, on the whole, favoured an unrestricted access to the exterior while the centre and south veered towards protectionism. The impact of the dislocation of the national market upon manufacturing was very considerable. Regions such as Guadalajara (Jalisco), whose relative isolation during the colonial period had encouraged the development of a degree of autarky, acquiring an important cotton textile industry over the eighteenth century, found themselves more directly exposed to the international market than ever before. Guadalajara's cotton textile industry was shattered by the mid-1820s, accounting for the retarded recovery of manufacturing in this area relative to other regions of central Mexico.²³ Puebla's cotton textile industry, which had relied

21 UGMC, Wylie Papers, vol. 1, June 1, 1830, John Wylie, San Luis Potosí, to Thomas Cooke, Manchester.

22 For the impact of the Wars of Independence and the abolition of the city *abastos* see Harris (1975: 91-93).

23 For the collapse of Guadalajara's cottons: *Nota estadística* (1826); *Clamor de los artesanos* (1827); and *Representación* (1828). By 1826, only rebozo and rough woollen

upon the northern market before independence, also suffered from the disintegration of the national market, although a sturdy protectionism from the early 1820s and the lack of interest in this region among foreign merchants (since it lacked mines or a mint) left it less exposed than was Guadalajara to the international market.²⁴ The major woollen centre, Querétaro, also suffered. The meat monopolies had drawn thousands of sheep past the city on their journey south each year and Querétaro's *obrajeros* had been able to benefit from cheaper wool than elsewhere in Central Mexico.²⁵ Apart from being harmed by the abolition of the meat *abastos*, Querétaro saw its market in the north decline in the face of imports

manufacture survived in Jalisco: The cotton print industry, which had been the main branch of manufacturing before independence, for a short period adapted from native to imported cotton cloth, but even Guadalajara's *estampas de zaraza* were unable to compete with imported English *indianas*, and finally "decayeron del todo, tanto los talleres de tejidos, como los de estampa." Printed cottons were very popular among the mestizo population of the west-centre and north, a fact not lost upon the San Luis Potosí British merchant, John Wylie, whose business supplied much of this area with prints and other manufactures during the 1830s; "prints which take the taste of the people here immediately on arrival, are sure to command an immediate sale and good prices, whatever the state of the market may be in, and the ladies here, when they see a new print which they like, must have a gown of it if they should starve for a month afterwards." UGCM, vol. 1, fol. 36-37, Apr. 4, 1831, John Wylie, San Luis Potosí, to Thomas Cooke, Manchester.

24 Puebla's cotton manta industry, although depressed, was far from destroyed by the late 1820s, saved, more than anything else, by the decision of cotton weavers to turn to imported yarn. It could still be said of the district of Tepeaca in 1831 that "la mayor parte de los habitantes que compone sus pueblos son tejedores de profesión...", *Registro Oficial*, vol. 3 (México, Feb. 1, 1831), p. 177. Cotton weaving survived in several Guanajuato towns, "a pesar de la baratura de los generos de fuera." The woollen textile industry, which had been big business in such towns as San Miguel el Grande, León, Acámbaro and Irapuato before independence, fared considerably worse than cottons in Guanajuato. By 1831 finer woollens had been completely destroyed and weavers were limited to producing inferior "mangas, jorongos, frazadas, sergas y sabanillas." *Registro Oficial*, vol. 5 (México, 1831), p. 147. For Guanajuato see also Ward (1828, II: 218). In contrast to the depressed state of the woollen industry in Guanajuato and Querétaro, further north, especially in the states of Aguascalientes and San Luis Potosí, the woollen industry during the 1820s appears to have been booming. For Ward's description of the "obraje de Pimentel" in Aguascalientes, "the largest manufactory of coarse cloth that I have met with in Mexico," see Ward (1828, II: 349); and for San Luis: Ward (1828, II: 227).

25 The price history of early nineteenth century Mexico has still to be written. The following wool prices in the appendix substantiate, however, some of the points made in this article, particularly the greater viability of woollen textile production further north, once the colonial system of long distance internal exchange had begun to dissolve.

and, possibly more important, once substantial textile manufacturing became established in the north for the first time.²⁶

Apart from the relatively free trade that prevailed during the 1820s in Mexico, other liberal economic reforms damaged manufacturing and artisanal interests. The abolition of the guilds and the freedom granted to all to manufacture or sell affected adversely those artisanal interests which had hitherto been protected by their ability to exercise discriminatory guild legislation, if not over production, at least over retailing.²⁷ The free-for-all which resulted in certain trades such as shoe-making, combined with the cheapening of imports caused many artisans in Puebla to go out of business, join the army or migrate.²⁸ The freedom granted to

26 As in Guanajuato it was the finer woollen cloth produced in labour intensive *obrajes* which underwent more of a decline as a result of the wars and the commercial dislocation that followed. Table 1 shows that *obraje* broadcloth production declined by nearly 5/6 between 1805 and 1831. *Trapiche* production, if the number of looms being worked is a fair index of production, only halved over this period. Querétaro weavers felt in 1831 that, with the introduction of modern woollen spinning machinery, they would be able to compete with foreign cloth, calculating that with modern machinery a piece of *pañó de primera* could be produced at the cost of 38 pesos. British *pañó de primera* was worth 252 pesos the piece at Veracruz in 1823, and only 210 pesos the piece in Mexico City twenty years later. It seems therefore that Querétaro *pañó de primera* was considerably inferior to its European counterpart which was imported for the needs of only the very rich. Querétaro *pañó* was used customarily for military uniforms and before the Wars of Independence sold for as much as 63 pesos the piece. It was this price that manufacturers wanted to get down to a competitive level, with the help of modern machinery. For British cloth prices: "Balanza del comercio marítimo hecho por el puerto de Veracruz en el año de 1823,..." and "Noticia de las mercancías extranjeras introducidas legalmente en la ciudad de México en los tres años de 1843, 44 y 45,..." in Lerdo de Tejada (1967: nos. 30 and 45).

27 The authority of the guilds within respective arts has declined steadily over the eighteenth century. It is impossible to know what contributed more to the plight of artisanate; the loss of their corporate privileges or the economic dislocation brought on by war, the flight of merchant capital and exposure to the international market (Thomson Ms. 1978: 189-197 and 367-392).

28 The population of most provincial capitals of central Mexico, apart from Mexico City itself, declined dramatically over the 1810s and 1820s. It is known that many migrants went to the capital of the republic and it is suspected, although impossible to prove, that even more migrants, fleeing the depressed cities of central Mexico, went north. These would have been skilled men and this movement may have more than a little to do with the rapid development of the crafts and artisanal manufactures in places like Aguascalientes, San Luis Potosí and Durango. The population of Querétaro fell from an estimated 70,000 in 1810 to 25,000 in 1826; Puebla's population declined more gently from around 60,000 in 1810 to about 49,000 in 1822. *BSMGE*, 1st. series, vol. 2 (Mexico, 1851), pp. 200-201; and Thomson (Ms. 1978: 482-483).

manufacturing which might, under more expansive economic circumstances, have benefitted the smaller, hitherto clandestine, producers, seems, in the depressed conditions of the 1810s and 1820s, not to have had this effect. Instead, a small number of owner-managers – *tocineros*, bakers, hatters, and tanners – in each craft, appears to have acquired a preponderance in these respective trades through the practice of raw material speculation, price fixing agreements and the illegal continuation of the practice of punitive municipal inspections and workshop closures, made easier by the fact that *ayuntamientos* were now sometimes controlled by people from the owner-manager group.²⁹

Had the efforts to bring about the recovery of silver mining succeeded or had Mexico possessed another commodity which enjoyed as great an international demand as silver, then, almost certainly, the manufacturing sector would have continued to decay into the 1830s. By the late 1820s, however, it had become evident that the slump in silver production was not to be easily remedied, nor was any other exportable product coming to the rescue. The import trade, after an optimistic beginning over the mid-1820s, entered a prolonged secular decline lasting until the early 1840s, chiefly, it seems, as a result of the shortage of specie and the reduction in the quantity of silver in circulation, necessitating the issue of copper currency during the 1830s.³⁰ The conditions which now deterred importers proved favourable to manufacturers and artisans. Merchants, disenchanted with the external sector, turned their attention to the commercial potential of domestic manufacturing. The possibility of introducing modern machinery and transforming the traditional methods and organisation of production provided for many merchants an additional incentive.³¹

The official response to failure of the British silver mining ventures, to the flight of specie and the imbalance of payments was to strengthen the protectionist element that had existed in Mexican tariff policy since independence. Only in 1838, however, were tariffs made sufficiently protectionist to satisfy the growing manufacturer's lobby, some six years after the first modern enterprises were established. It would seem, therefore, that in spite of the official state encouragement to industry through the

29 The argument here is, again, based upon the experience of Puebla (Thomson Ms. 1978: 97, bakeries; 113, *tocinerias*; and 427, hats).

30 For the trade slump and currency crisis, see Thomson (Ms. 1978: 238-294).

31 For entrepreneurial initiative in Puebla over this period see Müller (1978, Ms. 1977) and also Aguirre Anaya and Cavabarín Gracia (Ms. 1979); for entrepreneurship elsewhere: Cardoso (1978) and Keremitsis (1973).

Banco de Avío (Potash 1959: 193-197), the principal explanation for the limited process of industrialisation that took place between 1830 and the early 1850s lies in the pragmatic responses of merchants, farmers, shopkeepers, manufacturers and artisans to a prolonged depression, at intervals verging on crisis, in the external sector (Thomson Ms. 1978: 317-338).

IV. TRADITIONAL AND MODERN MANUFACTURING, 1830-1854

During the 1830s and 1840s modern technology and factory production were introduced to Mexico across a broad front, rather thinly in places (porcelain, glass, paper, cotton printing) but in some considerable depth in woollen and cotton textiles and iron founding. Certain Liberal contemporaries criticised this limited industrialisation as an attempt by "monopoly" interests from the capital, in collusion with their counterparts in Puebla and Querétaro, to restore the economic dominance of the centre of the republic at the expense of the consumers of more distant provinces, obliged to buy expensive national manufactures.³² If one looks, however, at the map of industrial establishments by the mid-1850s, it is clear that although the provinces of Mexico, Puebla and Querétaro possessed the bulk of modern enterprise, the northern states of Durango, Chihuahua and Coahuila and the coastal states of Colima, Sinaloa, Guerrero and Veracruz had also acquired modern textile industries.³³ By the 1870s, few states lacked a textile mill.³⁴

Over the same period that modern factory production was introduced in Mexico, certain areas of manufacturing using a traditional technology — pottery, iron, hats, glass and soap — recovered substantially after the decline they had undergone during the 1820s. In this final part of the paper, some answers to the following questions will be given. How successfully were the new technologies established? What impact did modern industrial technology have upon businesses using a more traditional technology? How did the performance of the modern and traditional manufacturing sectors compare? Did the introduction of modern industrial tech-

32 The ideological debate over tariffs and industrialisation is examined by Hale (1968: 248-289).

33 See "Estado de las fábricas ...," *Anales del Ministerio de Fomento, Mexico* (1854, I: fig. 2).

34 "Cuadro Estadístico de la Industria de Tejidos de Lana y Algodón de la República Mexicana," Cuadro no. 2 in Busto (1880, I).

nology significantly alter the structure of Mexican manufacturing or the overall character of the Mexican economy? Was the Mexican economy any less vulnerable to often unfavourable changes in the external sector and was it more autonomous as a result of the limited industrialisation which took place during these decades?

By far the greatest proportion of investment in modern manufacturing went into cotton spinning factories (Potash 1959: 219-242). Although there were many bankruptcies and a high rate of turnover of enterprises, this sector must be judged a success since all but very few of the larger factories survived into this century. The criterion for "success" must, fairly, be survival since, even by the early 1850s, it had become evident that, not only was the mechanisation of the cotton textile industry failing to lead to any broader transformation of the Mexican economy, but also, even with cotton textile manufacturing, Mexico was failing to keep pace with the rapid march of technological advance.³⁵

The durability of enterprises must partly have been a result of judicious and realistic location. The mills established in Puebla, Mexico, Querétaro and Guadalajara were close to the weaving artisanate, the principal market (the rural labouring population) and sources of mercantile as well as Church credit. Mills established in Veracruz, Colima, Sinaloa and Guerrero were close to bulky cotton supply and more ample water power, the shortage of which was always a problem for the factories of the altiplano, compensating the lowland factories for their greater distance from markets and the larger urban centres. The growth in number of northern mills, in the states of Sonora, Chihuahua, Coahuila, Durango and Nuevo León was a result of the development of raw cotton production in the north and a reflection of the fragmentation of the national market, the great obstacles to inter-regional communication before the railway age, and represented a failure on the part of the manufacturers of the old industrial core of central Mexico, more especially the city of Puebla, to recapture the northern market, lost since the Wars of Independence. In

35 This point was emphasised by Puebla industrialists in 1850 in their petition against the lifting of import prohibitions. They argued that because of contraband imports, they had been forced to cut costs (laying off foreign technicians, cancelling orders for machinery, etc.) with the result that "Los artefactos [...], no solo están muy distantes de llegar á la perfección de los extranjeros, sino que en vez de seguir la mejora progresiva con que caminaban hasta el año de 47; desde aquella época, si no desmejoran, permanecen estacionarios." "Representación que la Junta de Industria de Puebla eleva al Honorable Congreso del Estado [...] para que no se deroguen las leyes prohibitivas [...], en favor de la industria del país," Puebla, 1850 in Córdova (1971: 253-254).

general, it could be said that the dispersed location of modern manufacturing enterprise, not only textiles, but glass, pottery, paper and iron, was a recognition of the state of backwardness of the post-colonial Mexican economy rather than a signpost towards any future transformation. Although survival, under the hostile circumstances which modern industry faced, might be judged as success, several enterprises, under skilled management, were notable commercial successes on any scale of reckoning.

Puebla, with the largest corps of textile industrialists in the country, had also one of Mexico's most successful entrepreneurs: José Dionisio Velasco. A Spaniard and import merchant based in the port of Veracruz, Velasco, in company with Andrés Vallarino, a Puebla wholesaler, and Ciriaco Marrón, a Puebla raw cotton dealer, built up a vertically integrated cotton empire around Puebla's largest mill: *El Patriotismo Mexicano*. Through judicious marriages, astute business practices and hard municipal and state politics, the company by 1842 had succeeded in monopolising scarce raw cotton from Tlacotalpan, the commercial hub of the cotton growing region of Veracruz.³⁶ This year of currency and credit crisis was also one of severe cotton scarcity throughout the republic and great discord among industrialists and between industrialists, seeking permission for cotton imports, and cotton growers, pressuring for the maintenance of import prohibitions. Velasco and Company's hold over Tlacotalpan cotton supply enabled their mill, and others supplied by the company, to maintain production while most other mills were obliged to shut down.³⁷

Velasco retained his interests in the import trade over the 1840s using trading connections throughout the republic, first established through the distribution of imported cocoa and beeswax, to market *Patriotismo's* cotton yarn and cloth in markets as far distant as Chihuahua and Jalisco. Velasco and Company were among the very few businesses that, having established mills during the 1830s, remained solvent and even profitable well into the 1850s. The fact that Velascos and Marróns were still important in Veracruzano raw cotton production and ginning in the 1870s demonstrates how important control at the primary stage was to success or failure in the cotton industry (Chávez Orozco and Florescano 1965: 267-268).

36 For a profile of José Dionisio Velasco y Cía, see Aguirre Anaya and Cavabarrín García (Ms. 1979).

37 The 1840-42 crisis is examined in Thomson (1985).

An example of business failure in Puebla will serve to illustrate the hazards and pitfalls of the industry. The city's most famous industrialist, "founder of the modern Mexican textile industry," was another Veracruzano of Spanish descent, Estevan de Antuñano. In 1831, when he laid the first stone of the *Constancia Mexicana*, he was a merchant specialising in inter-regional trade between Puebla and Veracruz : highland wheat for lowland cotton and tobacco. He also acted as a wholesaler of European manufactured goods, possessed extensive interests in wheat land and flour mills as well as in cotton agriculture and ginning near Tlacotalpan (Thomson Ms. 1978: 92A). Antuñano enjoyed the kind of commercial and agricultural interests which should have assured him business success; they were almost identical, indeed, to those of Velasco and Company. How then, by the early 1840s, had Antuñano and Company been reduced almost to insolvency?

First of all, Antuñano paid the price of being a pioneer over a period of acute political instability with Puebla, under siege four times in three years, as its epicentre. Two batches of machinery were lost in shipwrecks, another held up and damaged in civil war while highly paid European and American technicians remained idle, awaiting the start of production, three and half years late. Prohibitions upon cotton yarn and cloth imports were not granted until 1838 by which time Antuñano had sunk his entire liquid capital in the enterprise. The credit crisis accompanying the withdrawal of copper money and the illegal importation of great quantities of cotton yarn and cloth (enough to supply the Mexican market for a year) in 1841-42, finally brought Antuñano and Company to its knees. He was obliged to withdraw from the import trade, from the cotton trade and from partnerships in other industrial ventures in porcelain and glass. Over the remaining four years of his life he confined his activities to operating his two cotton mills, his company becoming indebted to the amount of 200,000 pesos, owed to raw cotton dealers, by the time of his death. Ironically, this was precisely the amount Antuñano and his partner, Gumersindo Saviñón, had invested in the company when it was first established in 1830 (Thomson Ms. 1978: 329).

From these and other case studies, it is evident that, crucial to business success in cotton textiles, was the ability to achieve one of three things. One was to be able to maintain a high level of liquidity, in fact, to remain a merchant. This was very hard to achieve over periods of critical shortage of specie and when raw cotton was scarce and subject to monopoly, and also when the foreign trade sector was in crisis (often the cause of merchants investing in industry). Only very powerful import houses, such as

Velasco y Cía., were able to prevent the industrial tail from wagging the mercantile dog. Many of the smaller merchants, who became industrialists, abandoned in doing so the liquidity so necessary for the merchant profession. A second prerequisite for success or survival as an industrialist, a consequence of the difficulty of achieving the first condition, was the ability to establish formal ties with a reliable and powerful raw cotton supplier. This was decisive between 1841 and 1845 when successive cotton harvest proved inadequate for satisfying demand from factories. The third condition for success was the ability to establish a vertically integrated enterprise from cotton field to the markets in the interior. This "Velasco" solution was beyond the reach of most industrialists for obvious reasons. Most, therefore, if they sought to avoid the dependency and lower profits which resulted from the second option, strove to maintain their interests in wholesale and retail trade, their commercial influence upon handloom weavers and interests in other lines of business. Several Puebla textile industrialists also possessed *tocinerías* and bakeries and invested in other industrial ventures such as glass, paper and porcelain. And after 1847, land and mining became once more attractive investments (Thomson Ms. 1978: 392-430).

An overview of investment and enterprise in modern cotton spinning technology, from the early 1830s to the early 1850s, reveals the following pattern. Many of the entrepreneurs who established the first factories saw their liquidity vanish after having to disburse large quantities of capital in setting up their enterprises over a period of unprecedented political instability. The French blockade and the protection it afforded probably saved these men from bankruptcy. The bulk of investment in spinning plant occurred between 1839 and 1842 under conditions which favoured the consolidation of a monopoly of cotton supply among a small number of strong businesses with agricultural links, in the case of Puebla, or political *agio* links, in the case of Mexico City industry. Over the 1841-45 period — one of continual crisis in cotton supply, illegal imports of prohibited goods and currency shortage — many of the original industrialists became insolvent, permitting the emergence of a new generation of factory owners who, having acquired their businesses cheaply, tended to regard their factories more as sources of rent or short-term speculation than as harbingers of the great industrial transformation, the vision of people like Antuñano in the early 1830s.³⁸

38 A good example of such an industrialist is that of the French import merchant, turned rentier-manufacturer, Pedro Berges de Zúñiga, examined by Aguirre Anaya

The establishment of cotton spinning factories involved, until the introduction of machine weaving on a large scale during the 1890s, the successful blending of "modern" and "traditional" industry. The mechanisation of cotton spinning and the prohibition upon the importation of ordinary cotton cloth, ensured the recovery of home handloom weaving although, in Puebla at least, it became increasingly common to bring as many as one hundred handlooms under one roof (Thomson Ms. 1978: 489-490). As early as the mid-1840s it had become evident that production was sufficient to supply the domestic market and that overproduction had become a problem. The solution, it was believed, lay in improving the quality and range of production, particularly to enter those areas of production made possible by recent advances in industrial chemistry: bleaching, dyeing and printing. Although advances were made in this direction, with several small bleaching and printing factories established, Mexico was at a severe disadvantage. Not possessing an indigenous chemical industry, Mexican manufacturers had to import dyes and chemicals, as well as patterns, increasing costs and curtailing competitiveness. The commercial success of cotton printing depended upon the provision of the market with a wide and ever changing choice of product. Mexican manufacturers were able to produce a small range of prints very well, albeit expensively, (some of the first samples are kept in the State Museum in Puebla), but they were unable to compete with the greater choice from Europe's specialised cotton printing industry (Thomson Ms. 1978: 333). An irony was that Mexico remained one of the world's principal producers of natural dyes — dyewood, indigo and cochineal — which were used for the rebozo weaving industry while the dyes for the "new industry", being chemical based, were imported.

An entry into the second stage in the development of a modern cotton textile industry was therefore not achieved and, even at the end of the nineteenth century, the specialisation of the industry remained rough cotton manta. Although large scale textile printing proved unattainable, traditional skilled handloom weaving of fine cotton and silk textiles did undergo a remarkable recovery during the 1840s. The manufacture of rebosos, once confined to Puebla and a few specialised southern towns such as Temascaltepec and Sultepec, had extended throughout the republic by the 1850s, once it was no longer tied to geographically limited

and Cavabarín Gracia (Ms. 1979). See also the report on the Berges house by the French Consul to Veracruz, Francis La Vallé, Febr. 25, 1851, in Díaz 1974, I: 27. Berges took over Antuñano's factories in the early 1850s.

areas of hand spinning.³⁹ From Revillagigedo's secret reports to the Spanish Crown in the 1790s to French consular reports of the 1860s, the substitution of the Mexican manufactured rebozo – worn by rich and poor alike – by a European equivalent, was seen as one of the ripest potential plumbs for importers.⁴⁰ The traditional domestic rebozo manufacture, however, survived and, indeed, was extended.

The principal casualty to the traditional textile manufacturing structure was, of course, the thousands of cotton spinners. The undoing of an entire commercial and social complex, as a result at first of the importation of yarn, then of machine manufacture, has yet to be studied. It is vital to appreciate when seeking to explain merchants' behaviour with modern industry, as well as the position – the relative independence – of the handloom weaver under the new regime of production.

From the start of the government's active interest in industrial development in the early 1830s, modernisation was envisaged across a broad front to include woollens, linen, hemp and silk, apart from the other industries shortly to be examined. How did non-cotton textiles fare over this period? Mexican woollens had a much longer history of direct mercantile involvement and large production units than cottons, the bulk of fine, *entrefino* and ordinary cloth having been produced in *obrajes* during the colonial period. The principal purpose of the *obraje* system was the control and discipline of labour for the multifarious tasks of cloth production, a condition that was no longer so urgent once wool spinning had been mechanised.

From the early 1820s the bulk of woollen production devolved to smaller workshops which became much more evenly distributed throughout the centre and north of the republic. This trend towards dispersal appears to have been halted, indeed reversed, with the establishment of modern woollen spinning and weaving factories in the old centres of production: Querétaro, Mexico, Puebla and Tlaxcala. The failure of either Aguascalientes or San Luis Potosí, where woollen production had expanded impressively during the 1810s and 1820s, to establish factories, despite their locational advantages, appears to have been the result of the unwillingness of the principal merchants in these cities to relinquish their prime interest in the import trade. Neither city contained a body of men

39 *Memoria de Industria* (1845) in Chávez Orozco (1962: 368).

40 BAGNM, 1st. series, vol. 1 (Mexico, 1930), p. 202, for Revillagigedo's secret correspondence with the Crown upon colonial manufactures and other matters. For a full consular report on the state of Mexican manufactures in 1864 see Díaz (19/4, I: 274-282).

interested in modern industry or willing to invest large sums in mechanised plant.⁴¹ The Querétaro, Mexico and Tlaxcala factories were all reported to be doing well in the early 1850s (*Memoria de Colonización, México* 1850; Chávez Orozco 1963: 73). It was pointed out in Querétaro, however, that mechanisation of woollens had contributed to the problem of vagabondage and banditry and, overall, the transformation of woollens appears to have had a more disrupting effect upon the established pattern of production than the mechanisation of cotton spinning which left the large weaving artisanate intact (González Navarro 1977: 175).

Despite numerous attempts, linen and hemp failed to gain a foothold over this period, probably for the same reasons that they had failed under late Bourbon *fomento* during the late eighteenth century (Serrera Contreras 1974). There were two principal attractions of these industries. Firstly, flax and hemp agriculture would permit altiplano farmers to diversify from food staples for which prices over the three decades following independence were often unacceptably low. Linen and hemp manufacture would also create employment in the depressed cities of central Mexico. Experiments with flax and hemp agriculture were generally successful: they could be grown everywhere where there was wheat and required less supervision and tending than food crops. The problem lay at the manufacturing stage.⁴² Here it was necessary for the entrepreneur to take

41 In 1837 woollen manufactures in Aguascalientes were reported to be in decline although an intention to establish modern machinery and a loan bank was expressed. By 1844, although Aguascalientes reputedly produced the best military uniforms in the republic, the textile industry and the arts generally remained in a depressed state, the absence of machinery, again, seen as the state's principal handicap: "Si hubiese capitalistas que emprendiesen por maquinas movidas por bestias, como hoy estan las de Querétaro, sacaría grandes ventajas, por lo mucho que se proporcionan en sus jornales los artesanos y mujeres laboriosas ...". A report from San Luis Potosí in 1853 valued the import-export trade at over four million pesos while the value of industry was reduced to only 500,000 pesos "que se reparten en las fabricas de lana y algodón, de colambres, de aguardiente, ocupando poco mas o menos, diez mil individuos, la mayor parte hombres. Todas las fabricas estan en poder de la clase media [...]. Los capitalistas no se dieran á emprender nada de industria por la dificultad de competir con el extranjero, y se limitan á lo que les producen sus fincas o jiros [...] sin meterse á especulaciones nuevas." "Noticias estadísticas del Departamento de Aguascalientes," *BSMGE*, 1st. series, vol. 1 (México, 1850), p. 253; *Memoria de Industria* (1844) in Chávez Orozco (1962: 287-288); and Iturrigaría (1859: 315).

42 For successful linen and hemp growing during the 1830s and 1840s see Cal (1832). In Nuevo León: Report from José Francisco Arroyo pointing out that linen required more labour in its elaboration than cotton, however, simple flax was to grow, *Registro Oficial*, vol. 5 (Mexico, Febr. 28, 1831), p. 110; *Memorias de Industria* (1843, 1844, 1845) in Chávez Orozco (1962: 152-153, 270-274 and 342-344).

on a large labour force for a short time after the harvest to prepare the flax or hemp for weaving, to possess large buildings for storage apart from having to take on and train a regular labour force of weavers. With the simple machines at their disposal in the 1830s, labour costs proved too high for production to be commercially viable.⁴³ Too few farmers and merchants were, consequently, prepared to invest enough to ensure a scale of production necessary to merit an import prohibition, the *sine qua non* of all new industrial ventures over this period.

Silk production had a troubled history over the thirty years following independence, illustrating many of the problems facing Mexican manufacturing generally over this period of great technological and economic change. The silk industry seemed a viable area of investment for several reasons: the existence of an ancient silk producing tradition, the extensive mulberry plantations in certain areas, the availability of relatively inexpensive modern technology — particularly the Jacquard loom —, the willingness of Frenchmen to supervise production and the large scale of silk importation from Asia and Europe, second only to cottons in value (Lerdo de Tejada 1967: Balanzas del Comercio). Silk production over this period went through three overlapping stages, each encountering failure. The first efforts were directed at reestablishing raw silk production in its traditional stronghold: the Indian villages of the Mixteca mountains of Puebla and Oaxaca. Alejandro Bozán, an entrepreneur based in Tehuacán, found in 1832 that the local Indian population proved too elusive and unreliable a labour force for supplying the regular working of the machines he had brought from Europe. Had he concentrated exclusively upon the organisation of raw silk production and left the twisting and weaving of silk to the existing, albeit depressed, silk weaving industry in Puebla, then he might have met with greater success. The desire of entrepreneurs to control all stages of production through their possession of what they regarded as the key to success, the machine, caused them to ignore the possibility of resuscitating the old regime of production, since it would afford them less control than they would have liked. Bozán abandoned silk, purchasing a cotton gin, hoping to gain a stake in that increasingly lucrative trade.⁴⁴

43 For problems with manufacturing linen and hemp in Zamora, Toluca and Puebla: "Apuntes para la corografía y estadística del Estado de Michoacán," *BSMGE*, 1st. series, vol. 1 (México, 1850), p. 183; and *Memorias de Industria* (1843, 1845) in Chávez Orozco (1962: 152 and 342-343).

44 For Alejandro Bozán's disappointments in Tehuacán, AGN, Banco de Avío, caja 3, exp. 34; and *Registro Oficial*, vol. 3 (Mexico, Nov. 28, 1830), p. 297.

The next stage was the attempt by entrepreneurs, funded by the Banco de Avío and groups of shareholders, to establish silk raising and manufacture in areas lacking a previous tradition. In Michoacán a company under a French manager, Estevan Guénot, went ahead in the early 1840s with a project to establish an ambitious, fully integrated industry equipped with the most modern machinery, operated by a large corps of French technicians from Lyon. By 1844 the company was on the verge of bankruptcy and the Department of Industry and Agriculture, to whom it turned for help, made the following analysis of its defects:

La demasiada certidumbre con que contó con el buen éxito, sin prever las graves dificultades y contrastes que se presentan en qualquiera empresa nueva, acometiendo á un tiempo al cultivo de las moreras, el hilado, torcido, tintura y tejido de la seda, empleando en máquinas y otras cosas gran parte del capital, que habria sido suficiente si se hubiera reducido á solo los plantíos de moreras, á la cria de gusanos, devanado, torcido é hilado de la seda, y no á la compra de máquinas [...] las esperanzas á que dió lugar esa empresa han sido frustradas casi enteramente, y acaso no existe hoy otra esperanza que la de que fructifiquen por esfuerzos de particulares oscuros, las preciosas semillas que sembró con poca fortuna la gran compañía michoacana y su estimable director M. Guénot.⁴⁵

A less ambitious and more prudently managed business, established by Santiago Aldasoro in Coyoacán, near Mexico City, proved no more successful in the long run.⁴⁶ No one in Mexico over this period succeeded in producing a sufficient quantity of raw silk to satisfy demand and justify a prohibition upon imports.

The third phase in the history of silk production over this period was the recognition of the failure of domestic raw silk production, the liberalisation of import restrictions upon raw silk and the introduction of processing and finishing machinery by merchants, shopkeepers and artisans of more modest means.⁴⁷ By 1850 there were 21 workshops in the republic spinning, dyeing and weaving imported raw silk (17 in Mexico City, 1 in Puebla, 2 in Guadalajara and 1 in Zamora) employing 4,000 workers, with

45 "Noticias Estadísticas [...] de Michoacán," 1845, *BSMGE*, 1st series, vol. 1 (México, 1850), pp. 183-184, and *Memoria de Industria* (1844) in Chávez Orozco (1962: 334-341).

46 *Registro Oficial*, vol. 5 (Mexico, June 1, 1831), p. 128. Coyoacán factory not mentioned in *Memorias de Industria* of the mid-1840s in Chávez Orozco (1962).

47 The Dirección General de Industria recognised in 1844 the inability of Mexican raw silk producers to compete with their Chinese or European counterparts, recommending that the prohibition upon raw silk imports be removed, with the prohibition on processed silk being retained, to encourage this branch of industry. *Memoria de Industria* (1845) in Chávez Orozco (1962: 269).

a potential for producing 100,000 lbs of finished silk annually. A further 4,000 were employed in weaving silk-cotton rebozos. In this year all these workshops were reported to be closed as a result of illegal importation of silk since the American War. The silk manufacturers claimed that imported raw silk was selling at more than imported finished silk at the Lagos fair of 1850 and "esto ha causado la completa y lastimosa ruina de los talleres de torcer y teñir en el país [...] y en este momento están sus numerosos trabajadores llorando y mendigando."⁴⁸

I turn finally to innovation in other industries: paper, glass, iron and porcelain. The same geographical dispersal is evident with the new establishments in these industries as with modern cotton spinning: sheet glass and crystal factories in Puebla, Mexico and Jalapa, paper factories in Guadalajara, Mexico and Puebla and iron foundries in Durango, Michoacán, Hidalgo, Mexico, Morelos, Puebla and Oaxaca. Although all of these industries had existed in Mexico for much of the colonial period, these new enterprises were introduced by people with no connection with the traditional industries. While with paper and iron this was understandable for the new technology brought with it entirely novel raw material demands and managerial requirements, the glass and porcelain enterprises might have been more successful had more heed been paid to established and resilient traditional manufactures. In all of these industries the commercial calculation of the entrepreneurs involved was not of updating or renovating traditional industries but of introducing machines that would enable them to substitute imports with the effect also, perhaps, of undermining the traditional industries along the way.

The paper, glass and porcelain enterprises faced a major contradiction from the start. Their directors, representing companies of shareholders made up of professional men, clerics, members of notable families with little mercantile and no industrial experience, anticipated, or had been promised, that the commencement of production would be accompanied by import prohibitions upon competing manufactures. They set out to produce goods for a luxury market that had been accustomed to an ever wider consumer choice since the liberalisation of colonial trade in

48 *Memoria de Colonización* (1851) in Chávez Orozco (1962: 473-474). Silk production was by no means extinguished as a result of the entrepreneurial failures of the 1830s and 1840s. The French Consul in Tampico reported in 1864 that high quality silk was still produced in Michoacán and the Mixteca and used in the more expensive rebozos, the cheaper ones using imported silk from France. He added: "Si las camaras de seda establecidas en estados donde la morera se da muy bien estuvieran mejor instaladas, se obtendrían magníficas cosechas" (Díaz 1974, I: 278).

the 18th century. While none of these enterprises could have been expected to have developed a sufficient variety of production to have matched imports, as few as one of these enterprises in any industry, with its new machinery, could produce, on its own, at a sufficient scale to satisfy the entire domestic demand. Quite apart from the technical problems which all of these industries faced — a shortage of rages and raw material for paper, problems with ovens in glass and pottery, problems with hardening the stone lining of high furnaces in iron⁴⁹ — all these industries, except iron, were faced with the problem of inadequate demand and overwhelming foreign competition despite import prohibitions, once these technical problems had been overcome.

For these reasons, failure in these industries was common. Jalapa's crystal factory and Puebla's porcelain, sheet glass and crystal factories remained closed for much of the 1840s when it was found that they were unable to compete even with imports burdened with tariffs and hampered by prohibitions. Prohibitions on particular items which these enterprises succeeded in producing merely caused importers to shift to slightly different but competitive (and always cheaper) European goods.⁵⁰ Any blanket prohibition upon, say, "European porcelain", "European paper" or "European crystal", while it would undoubtedly have helped these enterprises, was politically unacceptable, however patriotic certain groups of consumers, who agreed only to consume "national manufactures", pretended to be.

The failure of many of these modern enterprises (the closure of the republic's largest paper mill, La Beneficencia, with over one million pesos of wasted investment, being the most notable example — Thomson Ms. 1978: 417-425), contrasts strongly with the stolid recovery of many industries using a traditional technology, part of a general urban demographic and economic recovery from the late 1830s. Puebla's ordinary tumbler and bottle factories, mayolica potteries, iron foundries, hat and soap factories, prospered over the 1840s (Thomson Ms. 1978: 426-430). Established for centuries in Mexico, these industries produced basic goods of popular consumption which customarily had complemented rather than competed with European imports.

The conditions that permitted the survival, indeed revival, of much of

49 *Memorias de Industria* (1843-52) in Chávez Orozco (1962), on glass, pp. 187, 381-382 and 411; porcelain, p. 410; iron, pp. 182-183, 276 and 379-380; paper, pp. 178, 209, 372-375, 410 and 477.

50 For the Jalapa glass factory: *Informe Veracruz* (1845: 44-45). For glass in Puebla: Thomson (Ms. 1978: 392-404).

Mexican small-scale traditional manufacturing, proved uncondusive to the success of non-textile modern enterprise. While the fragmentation of the national market and the unrelieved obstacles to inter-regional trade might offer a measure of protection to a woollen cloth weaver or soap manufacturer, making importation of such cheap and bulky items uneconomic, they greatly reduced the market range for business that required an extra-regional market to operate efficiently. This accounts for why the smaller Guadalajara paper mills, much closer to the markets of the interior and the north, survived, while the Puebla mill was forced to close. The founders of the modern glass, porcelain and paper factories in Puebla optimistically proclaimed that their enterprises would be able to satisfy the entire Mexican demand for their products. Once initial technical, raw material and labour problems had been overcome, these factories probably could have satisfactorily supplied the domestic market. But contraband, political, fiscal and geographical obstacles barring access to extra-regional markets, competition from legal imports as well as from manufacturers in other regions (Mexico City-Puebla rivalry in glass, paper and porcelain) all combined to reduce demand and profits, making it harder for these enterprises to survive periods of crisis. The importer of these goods was in a much better position to adjust supply to the vagaries of the Mexican market. The lull in entrepreneurial activity from the mid-1840s to the early 1870s was a recognition that the process of industrialisation under the prevailing market circumstances had reached its limit.

V. CONCLUSION

Mexican manufacturing in 1850, when compared with its state in 1800, presents certain marked differences. Modern industrial technology had transformed certain industries — cotton and wool spinning, wool weaving — and had brought industrial processes hitherto absent from Mexico; the manufacture of paper, the smelting of iron in high furnaces for making machinery, the rolling of sheet glass, the printing and bleaching of cloth through chemical processes and the manufacture and decoration of porcelain. Certain industries were in decline: hand spinning, *obraje* woollen manufacture, tanning of goat hides for workmen's breeches, now replaced by textiles. Industry, modern and traditional, now existed in areas where, before 1810, it was scarcely known: the north and the tropical coastal regions. Looking more closely at the organisation

of industry, it was now much less common for artisans and factory operatives to reside at their place of work.

In spite of these differences, it must be concluded that when the overall character of Mexican manufacturing and its place within the economy as a whole is observed, continuity is much more evident than change over these fifty years. The scattered siting of modern industrial enterprise as well as the centrifugal scattering of artisanal manufactures, demonstrates, not the development of the national market, but the continuation of a pattern of economic parochialism evident throughout the colonial period but accentuated after 1810 as a result of the decline of silver mining, the loss of Mexico City's commercial centrality and the disintegration of a once centralised and monopolistic merchant body into numerous provincial and local aggroupations, some wedded to the idea of industrial development, others to the recovery of mining production and the opening of Mexico to foreign trade. The scattered geographical distribution of enterprise in modern manufacturing brought about a duplication of industrial capacity which disappointed the hopes of industrialists in the old manufacturing cities of the central altiplano — Querétaro, Mexico and Puebla — who were denied a national market. These cities, however, were at least able to emerge from the depressed state which they were in during the 1810s, partly, it must be recognised, as a result of the limited industrialisation that took place in the subsequent two decades. Neither Antequera (Oaxaca) nor Morelia (Michoacán) shared in this process, their recovery from the crisis of Independence being correspondingly much slower.

A final feature of continuity was the importance of merchant capital, merchant practices and merchant values over industrial capital, a reflection of the pre-eminence of the external sector, based upon silver exports and imports of European manufactures, over any other sector of the Mexican economy. This was in spite of instability of this sector mentioned at the beginning of this paper. It has been shown that the most successful industrialists were those who retained their liquidity and did not become too deeply involved in industry to the exclusion of trade or other financial operations (such as financing governments or cotton agriculture). Mercantile skills were the most useful ones for industrial success. As a result of the very considerable investment in modern industrial processes between 1830 and 1850, a new class of industrial entrepreneurs, able to establish new institutions such as banks and modify existing economic structures such as interstate taxes, did not emerge. Rather, the traditional arbiters of Mexican economic life, the merchants, initiated and

Table 2
Some Wool Prices 1786-1844 (in Reales/Arroba or 25 English Pounds)

Date	Puebla	Other Centres	Source
1786		22 (Saltillo)	Harris (1975: 89).
1792		25 (Saltillo)	Harris (1975: 89).
1793		28 (Querétaro)	Humboldt (1966b: 452).
1800	40		
1801	32		ANPP, no. 5, fol. 503-504.
1801		20-24 (Saltillo)	Harris (1975: 89).
1802, Feb.		20 (Saltillo)	Harris (1975: 89).
1802, May		14-21 (Saltillo)	Harris (1975: 89).
1802, Aug.		16-21 (Saltillo)	Harris (1975: 89).
1803		19-24 (Saltillo)	Harris (1975: 89).
1803		20 (Guadalajara)	BM, Ms. 20896 Add. 171557.
1804	27		RPP, t. 38, fol. 282.
1806	31		AAP, Libros de Abastos.
1807	34		AAP, Libros de Abastos.
1808	47		AAP, Libros de Abastos.
1809	52½		AAP, Libros de Abastos.
1810	60¾		AAP, Libros de Abastos.
1811	66		AAP, Libros de Abastos.
1812	73½		AAP, Libros de Abastos.
1821	56		RPP, t. 41, fol. 411.
1822	42		RPP, t. 42, fol. 37.
1826		16-24 (Querétaro: wool from "tierradentro")	Ward (1828, II: 183, 349).
1826		28-30 (Querétaro: local "chinchorro" wool)	Ward (1828, II: 183, 349).
1826		14 (San Luis Potosí)	Ward (1828, II: 183, 349).
1826		7-12 (Aguascalientes)	Ward (1828, II: 183, 349).
1844		32 (Querétaro)	BSMGE, 1st series, vol. 2. (Mexico, 1851), p. 202.

decided the extent of the industrial changes which took place. How "dependent" this makes the process of industrialisation which took place in Mexico over these years is a question that will remain unanswered until the merchants themselves receive closer attention from historians.

COMERCIO Y COMERCIANTES EXTRANJEROS EN LAS PRIMERAS DÉCADAS DE LA INDEPENDENCIA MEXICANA

Walther L. Bernecker

I

En su estudio sobre la evolución mercantil de México en el siglo XIX, que como expresión de la ideología de los “científicos” forma parte de la gran obra positivista editada por Justo Sierra en plena época del Porfiriato, Pablo Macedo indicaba que hasta finales de siglo había en México sólo unas pocas casas comerciales mexicanas, mientras que la gran mayoría de los establecimientos estaba en manos de extranjeros (Macedo 1905:71); los mexicanos, primordialmente eran empleados de las casas extranjeras. Si llevaban un negocio propio, era por lo general un “estanquillo” para vender tabaco, unos “tendejones de barrio” o actividades comerciales similares. Macedo explicaba este fenómeno (aparte de indicar el tradicional menosprecio mexicano hacia las actividades comerciales, en comparación con el prestigio social que tenían abogados, médicos, sacerdotes o soldados) aduciendo que en las muchas guerras y revueltas que sufrió México a lo largo del siglo, los naturales del país siempre tenían que tomar partido por un lado o por otro e interrumpir sus negocios, mientras que los extranjeros eran protegidos por el gobierno y sufrían menos las molestias de los revolucionarios e insurrectos que los mexicanos mismos.

Esta visión retrospectiva de Macedo sugiere plantearse la pregunta respecto de la importancia de los comerciantes extranjeros en los comienzos de la Independencia mexicana y de la manera en que lograron hacerse dueños de gran parte del comercio exterior e interior del país.

Al consumarse la independencia, se rompía el molde mercantilista del comercio monopolista entre Metrópoli y Colonia; las limitaciones que significaban las restricciones mercantilistas al comercio mexicano con otros países, eran reemplazadas por la apertura de los puertos a los navíos de todas las naciones; el comercio monopolista era sustituido por el comercio extranjero importador, exportador y, en algún grado, distribuidor en el mercado interno. A pesar de las trabas impuestas por Madrid al

comercio con sus colonias, los vínculos comerciales que unían a Nueva España y a España habían comenzado a desintegrarse ya durante la década de 1790, especialmente después de que la Corona otorgara el permiso para el comercio neutral en 1797. Una vez deshechos, estos lazos comerciales ya no volverían a restablecerse. Por el contrario, competidores extranjeros, particularmente de Estados Unidos y Gran Bretaña, reemplazaron a los viejos comerciantes españoles (Ortiz de la Tabla Ducasse 1978; Goebel 1938). En el cuarto de siglo que precedió a la independencia, entre 1796 y 1820, la importación de Nueva España por el puerto de Veracruz se componía de bienes procedentes en un 13,5% de otras colonias españolas, mientras que la mayor parte la formaban artículos españoles (43,4%) y extranjeros (43,1%). Lo sobresaliente de estos números (Macedo 1905:35) es el hecho de que ya en la última fase colonial, y a pesar de las enormes restricciones arancelarias y organizativas existentes para productos no-españoles, los bienes de importación extranjeros se equiparaban a los bienes manufacturados españoles, lo cual resalta la supremacía de la oferta extranjera en relación con la española.

Ante todo, los comerciantes británicos habían conseguido situarse ventajosamente en el comercio colonial. Y unos años más tarde, la decisión de Canning de situarse junto a las insurrectas colonias españolas “was based solely upon two very practical considerations — fear of France and the urgency of British merchants. [...] Although the successful French war in Spain in 1823 unquestionably stimulated his action, the insistent demands of British traders were the real determining factors” (Rives 1969, I:47). El reconocimiento de la independencia mexicana debía negociarse en términos de ventajas comerciales para Inglaterra — al igual, por cierto, que unos años más tarde los intereses comerciales presionaron sobre la decisión política en Alemania, tanto en las ciudades hanseáticas como en Prusia, de reconocer la independencia de México (Kossok 1964; Dane 1971).

Desde el momento de su llegada a Veracruz, el primer comisionado británico Patrick Mackie llevó las negociaciones con el apoderado mexicano, General Guadalupe Victoria, de una manera extremadamente favorable para los intereses comerciales de su país.¹ Aseguró a Victoria de la “friendly disposition of Great Britain towards his country”, y éste por su parte “constantly expressed his ardent hope that Great Britain would *at once* acknowledge the independence of Mexico; as such a step on the part

1 Véase Patrick Mackie a George Canning, nov. 20, 1823, PRO, FO 50/1.

of England would induce other nations to follow the example. To this country he evidently looks for friendship, protection and support, avowing heartily his readiness and desire to prove his sincerity, by the concession of every reciprocal favor in his power to offer." Mackie pudo observar en Victoria "a most decided predilection for Great Britain, as being the only nation with which Mexico should be most desirous of forming the closest connexions." De Inglaterra y, concretamente, de Canning esperaba que fuera "the saviour of their country and the author of their rank as an independent nation."

Reconociendo en seguida las ventajas que tal predisposición favorable ofrecía a los intereses británicos, Mackie aconsejó el reconocimiento de la independencia de México ya que de este paso resultarían ventajas políticas y comerciales imposibles de obtener de otra manera. También los ingleses residentes en México instaron a su gobierno a que la política exterior y de reconocimiento del país se efectuara en funciones de sus intereses económicos. En carta dirigida al capitán Andrew King, el comerciante británico en Veracruz John Hall le hizo saber la falta de seguridad que había en México para los súbditos ingleses, mientras que por aquel entonces el cónsul de los EE. UU. cuidaba ya de las propiedades de los ciudadanos americanos "carrying away from Great Britain the trade of this country".² Tras haber trazado una imagen bastante negativa de la situación económica del Imperio iturbidista, del que últimamente —decía— se habían expatriado a España "por lo menos" 40 millones de dólares, veía el único remedio a la catastrófica situación de México en la "magnanimity and generosity of Great Britain to put a stop to the further waste of European blood and devastation of property in this as well as every other province of South America".³ La intervención de Inglaterra disminuiría la creciente influencia de los EE. UU., evitando al mismo tiempo que México se perdiera "to our commercial industry"; Gran Bretaña debía enviar un agente o cónsul a México. El no-reconocimiento de la independencia de "Sudamérica" por Inglaterra —en este punto concordaban todos los observadores británicos del Nuevo Mundo— equivalía a no tener en consideración los intereses mercantiles ingleses.⁴

2 John Hall a Andrew King, enero 2, 1823, PRO, FO 50/2; véase también Green V. Hartley a Canning, ag. 20, 1823, PRO, FO 50/2, insistiendo en la necesidad de la protección del creciente comercio británico con México.

3 John Hall al capitán Andrew King, enero 10, 1823, PRO, FO 50/2.

4 Véase, p.ej., W.M. Adams, "Observations with reference to the recognition of the Independence of the South Americas by Great Britain and the advantages to be derived therefrom by all classes of the community in this country", jun. 29, 1823, PRO, FO 50/2.

Cuando a mediados de 1824 Inglaterra todavía no había reconocido oficialmente la independencia de México, el comisionado británico Lionel Hervey estaba convencido de que la preponderancia inglesa que a partir de la llegada de la primera comisión se había conseguido “entre todas las clases sociales del país”, estaba declinando justamente por ese motivo. Consideraba que la paz y tranquilidad de México dependían más del reconocimiento de su independencia por Inglaterra y de inversiones en las minas que de una legislación o de medidas fiscales.⁵ Un año más tarde, el entonces comisionado y plenipotenciario británico, James Morier, comunicó a Canning con respecto a las esperanzas abrigadas en relación con el reconocimiento de la independencia de México, que los comerciantes británicos que se habían establecido entretanto en la antigua Nueva España “expect that it will effect a considerable diminution in the duties now exacted from them, and conjecture that the Government, expecting demands of that nature to be made, are laying their account to acquiring corresponding political advantages.”⁶

II

Independientemente de las negociaciones por concluir un tratado comercial anglomexicano⁷ y paralelamente a las conversaciones sostenidas hasta 1827, el comercio anglomexicano había aumentado considerablemente en la primera década de la Independencia mexicana. Si en los primeros años del período independiente (hasta 1823) se mantenía aún el predominio de las relaciones comerciales con España, a partir de 1824 Inglaterra era el país más importante para el comercio de importación mexicano; en 1840, Gran Bretaña controlaba un 67% de las importaciones mexicanas, seguida en segundo lugar de Francia (13%), Estados Unidos (12%) y de las ciudades hanseáticas Hamburgo y Bremen (8%)(Herrera Canales 1977:81).

Repetidas veces se ha llamado la atención sobre el hecho de que el patrón del comercio exterior de los países latinoamericanos en la primera mitad del siglo XIX era la continuación del que existía a fines de la época colonial; los países latinoamericanos seguían siendo exportadores de los mis-

5 Lionel Hervey a Canning, jul. 3, 1824, PRO, FO 50/5.

6 James Morier a Canning, mar. 3, 1825, PRO, FO 50/11. La subida de aranceles era continuo motivo de queja por parte de los comerciantes británicos.

7 Cfr. para el desarrollo de las negociaciones hasta concluir finalmente el primer tratado, ratificado en 1827: Bosch García (1946b).

mos productos primarios e importadores de manufacturas europeas, llegadas ahora directamente a sus puertos.⁸ Los principales artículos importados por México en las primeras décadas de la Independencia eran bienes de consumo, en primer lugar artículos elaborados no duraderos, tales como manufacturas textiles confeccionadas en algodón, lana, lino, seda y mezclas de estas fibras; en segundo lugar, vinos, alimentos, artículos de piel etc.; y algunos bienes duraderos como loza, vidrio, espejos, mármoles, muebles (Herrera Canales 1977:51, 81). Predominaban claramente las importaciones de tela de todo tipo. Los mayores volúmenes estaban constituidos por las importaciones de textiles de algodón procedentes de Inglaterra, seguidos por las de seda de Francia y las de lino y cáñamo de las ciudades hanseáticas.

No hay estadísticas fidedignas sobre el comercio anglomexicano en los años 1820. En un documento de 1829, cuyo autor Joaquín de Miranda y de Madariaga esbozaba para Fernando VII un "Proyecto de Reconquista de Nueva España", se inserta una estadística sobre el "valor de los productos y manufacturas Ynglesas que han esportado de la Gran Bretaña para Megico".⁹

Tabla 1
Importaciones inglesas a México

Año	Valor (en libras esterlinas)
1822	89,350
1823	267,417
1824	391,886
1825	1,042,677
1826	471,285
1827	692,798

Aunque se pueda dudar de estos números, dado que para los años 1825-1827 la diferencia en el valor de los productos importados con respecto a Francia no es muy considerable, y en 1826 las importaciones francesas incluso sobrepasan a las inglesas — al contrario de lo que dicen todos los informes consulares y diplomáticos de la época, que resaltan el adelanto

8 Herrera Canales (1977:3); Platt (1972:23-38), especialmente p. 33: "The pattern and constituents of the trade between Britain and Latin America were well-established long before the break-away from Spain."

9 "Proyecto de Reconquista de Nueva España", por D. Joaquín de Miranda y de Madariaga, Madrid, 20 de abril de 1829, apud Delgado (1950-53, III: 271-285).

británico frente al comercio francés —, sí indican claramente que hasta la crisis generalizada de 1826, las importaciones inglesas aumentaron continua y considerablemente.¹⁰ El valor de los productos importados de Francia y EE. UU. era, según Lerdo de Tejada,¹¹ para estos años el siguiente:

Tabla 2
Valor de las importaciones a México (en pesos de la época)

Año	País de procedencia		
	Francia	Estados Unidos	Gran Bretaña
1822	-	-	446.750 (= 89.350 £)
1823	-	-	1.337.085 (= 267.417 £)
1824	-	-	1.959.430 (= 391.886 £)
1825	3.679.800	-	5.213.385 (=1.042.677 £)
1826	2.860.400	6.281.000	2.356.425 (= 471.285 £)
1827	2.985.000	4.173.000	3.463.990 (= 692.798 £)

En los años 1820, los EE. UU. venían a constituir el único rival comercial contra el que Inglaterra tendría que luchar, pues la influencia francesa —y mucho menos la de cualquier otra potencia europea — no presentaba suficiente fuerza todavía.¹² En el informe a su gobierno, el coronel francés Courtois St. Claire (que se hacía pasar por simple viajero, siendo en verdad un espía) escribía en abril de 1825, resumiendo la posición británica en México:¹³ “En un mot ils remuent Ciel et terre pour accaparer le Mexique: La France n’a pas un moment a perdre pour parer le coup qui la menace.” Esta primera y masiva irrupción de los ingleses en el comercio mexicano (como, paralelamente, también en la minería y, más tarde, en el sector bancario) era facilitada o, mejor dicho, fue hecha posible a causa de la interrupción comercial entre México y España de 1823 a 1836 y de la salida de México de la mayoría de los grandes comerciantes españoles con sus capitales.

10 Por otro lado, estos números se ajustan más o menos a datos oficiales británicos, según los cuales el valor declarado de productos algodoneros manufacturados exportados del Reino Unido a México entre 1822 y 1825 se elevaba a 1.157.602 libras esterlinas. Véase “Return relating to Trade with Mexico from 1820 to 1841”, PP (1842, XXXIX:531), apud Platt (1972: 10, n. 2).

11 Lerdo de Tejada (1967: cuadros nos. 37 a 41). Las cifras del comercio de la Gran Bretaña están tomadas de la tabla anterior; Lerdo de Tejada no tiene cifras para el comercio británico en esos años.

12 Lionel Hervey a Canning, enero 18, 1824, PRO, FO 50/4.

13 Sin firma, Xalapa, abr. 20, 1825, PRO, FO 50/13.

III

En los años 1820, el grupo profesional de más importancia entre los españoles residentes en México eran los comerciantes¹⁴ y al principio las grandes casas comerciales españolas con sede en Cádiz, Manila, Veracruz y México seguían dirigiendo el comercio exterior mexicano. Según Mariano Otero, estas casas “recibían todos los efectos extranjeros, y surtían de ellos a los comerciantes del país que estaban diseminados en el resto del territorio, y entre los que no había ni atrevimiento para las especulaciones, ni rivalidad para sacar ventajas.”¹⁵ Pero pronto, debido a la creciente hispanofobia en el país, muchos españoles abandonaron México. Como las manifestaciones anti-españolas siguieron aumentando — los españoles pasaron de la condición de bienvenidos que se agregaban a la nación naciente, a la de chivos expiatorios — y la presión ejercida por la base contra los peninsulares (presión hábilmente aprovechada por los yorkinos en el país) exigía su destitución de puestos públicos y la subsiguiente expulsión, el gobierno federal se vio impelido, en 1827 y 1829, a promulgar las leyes de expulsión de españoles.

La cuestión que aquí interesa es el impacto que estas leyes tuvieron en la economía, concretamente en el comercio del país. Todos los observadores contemporáneos de la política mexicana estaban convencidos de que la expulsión de los españoles aportaría al país serios problemas. Antes de la aprobación de la primera ley anti-española del 10 de mayo de 1827 (que destituía a todo “español por nacimiento” de los cargos y empleos “de nombramiento de los poderes generales en cualquier ramo de la administración pública, civil y militar, hasta que la España reconozca la independencia de la nación”),¹⁶ el encargado de negocios británico, Henry Ward, había advertido en un escrito confidencial a Canning: “To Mexico the loss of the Old Spaniards, as a body, would be what the loss of the moors was to Spain. In the North, particularly, the prosperity of the country depends almost entirely upon them, and were their capitals suddenly withdrawn, both trade and agriculture would be destroyed for many years.”¹⁷ De manera más drástica aún dejó oír su voz el cónsul inglés en México, Charles O’Gorman: “I cannot avoid repeating that the very great brain of specie, suddenly withdrawn from employment in every branch of industry,

14 Flores Caballero (1969); Sims (1974, 1971, 1981).

15 Otero (1842), apud Reyes Heróles (1957-61, II: 95).

16 Ley de empleos del 10 de mayo de 1827; texto en Sims (1974: 263 s.).

17 Henry Ward a Canning, informe confidencial, abr. 18, 1827, PRO, FO 50/32.

and carried out of the country by those, who almost exclusively managed its circulation, who alone carried on trade in a manner that ensured them the confidence of the foreign merchants will paralyse all commerce, and create evils which it will take many years to remedy. The expulsion of the moors and jews from Old Spain did not, in my opinion, entail more misery upon that unfortunate country that will ensue in this form the emigration of all the Spaniards.”¹⁸ Y el ministro plenipotenciario estadounidense, Joel R. Poinsett, pronosticaba por las mismas fechas: “Their expulsion would seriously affect the trade of this country, as they are the only large capitalists in it who are engaged in commerce.”¹⁹

A pesar de serias advertencias, en septiembre de 1827 la legislatura de Jalisco promulgó la primera ley mexicana de expulsión. Aunque probablemente esta ley no condujo a la expulsión de muchos españoles, la alarma estaba dada, y las consecuencias se hicieron notar inmediatamente, ante todo en el sector comercial: “In the meantime, unfortunately, such is the panic created among the Old Spaniards by the agitation of this question, that they are rapidly disposing of their properties at any price, collecting their capitals and preparing to leave the country. [...] Almost all commercial transactions of any magnitude have hitherto taken place through the medium of Spanish houses. These houses are, under present circumstances, naturally averse to contracting new engagements, and trade is, consequently, in a great measure suspended.”²⁰ Tres semanas más tarde, la situación era más crítica todavía: “All commercial operations in which credit and confidence are required, are suspended, and at this, under ordinary circumstances, the most busy season of the year, trade is represented to me to be in a state of stagnation.”²¹

En esta situación extremadamente difícil para los comerciantes españoles, sus colegas británicos fueron en su ayuda. Por aquel entonces había en

18 Charles O’Gorman a Richard Pakenham, sept. 24, 1827, PRO, FO 50/35.

19 Joel R. Poinsett a Henry Clay, sept. 5, 1827, NA, General Records, RG 59, Diplomatic Despatches, Despatches from the United States Ministers to Mexico, 1823-1906, Roll 4. Aparentemente, el gobierno mexicano estaba consciente desde un principio de las consecuencias negativas que se derivarían de la expulsión de los españoles; por eso, primero se opuso a la presión ejercida sobre él: “From motives of policy, the general government is opposed to the expulsion of the European Spaniards; for it is admitted that such a measure would tend to impoverish the State. The principal merchants are Europeans, and, indeed, nearly all the capital engaged in commerce belongs to this class.” Poinsett a Clay, oct. 6, 1827 (*ibid.*).

20 Pakenham al vizconde Dudley, sept. 23, 1827, PRO, FO 50/35.

21 Pakenham al vizconde Dudley, oct. 10, 1827, PRO, FO 50/35. Descripciones parecidas hay en casi todos los informes de esas semanas.

México unas 16 ó 18 casas comerciales británicas.²² Los primeros comerciantes ingleses se habían establecido, tanto por motivos climáticos como comerciales, en la ciudad de México. A mediados de 1823 había por lo menos 15 casas comerciales británicas en la capital, 7 de ellas de Londres, 4 de Leeds, 3 de Manchester y 1 de Liverpool.²³ En septiembre del mismo año, 32 casas comerciales británicas con agentes en México solicitaron de Canning urgentemente protección consular: 15 eran de Londres, 6 de Manchester, 6 de Leeds, 2 de Glasgow, y 1, respectivamente, de Swinton (cerca de Rotherham), Huddersfield y Halifax.²⁴ En Veracruz había, al mismo tiempo, por lo menos 13 comerciantes británicos²⁵ que probablemente eran agentes o sucursales de las casas establecidas en la ciudad de México. En febrero de 1827, 14 firmas industriales y comerciales británicas “largely engaged in the various branches of the manufacture of this place, and shipping them to Mexico for sale, the Northern Provinces of which are opening up a large field for the consumption of such goods”,²⁶ se mostraban interesadas en que se estableciera el comercio entre Tampico e Inglaterra pidiendo que los barcos que iban a Veracruz, después de dejar allí el correo, se dirigieran a Tampico y permanecieran allí dos días. Idéntica petición presentaron al mismo tiempo 11 industriales ingleses de Manchester²⁷ y en julio del mismo año 15 comerciantes y dueños de barcos de Liverpool, así como 22 comerciantes e industriales de Glasgow, se dirigieron al vizconde Dudley pidiendo que en virtud de la importancia que para ellos tenía el comercio con México se suspendiera el que los barcos que iban a México tocaran las Bermudas, para evitar el retraso ocasionado por este desvío.²⁸

Estas indicaciones que a primera vista parecen señalar sólo unos pormenores en el tráfico mercantil entre Inglaterra y México, revelan, no obstante, la importancia que el comercio anglomexicano había adquirido en

22 O’Gorman a John Bidwell, enero 11, 1827, PRO, FO 50/37; cfr. también O’Gorman a Pakenham, feb. 21, 1827, PRO, FO 50/56.

23 Comerciantes británicos a Canning, ag. 23, 1823, PRO, FO 50/2.

24 Comerciantes británicos a Canning, sept. 12, 1823, PRO, FO 50/2.

25 Capitán J.W. Roberts a J.W. Croker, dic. 16, 1823, PRO, FO 50/2.

26 Memoria de comerciantes ingleses, dirigida a Francis Freeling, feb. 21, 1827, PRO, FO 50/40. Parece ser que por aquel entonces todavía no había establecida ninguna casa comercial británica en Tampico: “Hitherto no British mercantile establishment has been formed there.” O’Gorman a Canning, jul. 10, 1826, PRO, FO 50/27.

27 Memoria de industriales británicos de Manchester, dirigida a Francis Freeling, feb. 1827, PRO, FO 50/40.

28 Memoria de comerciantes y dueños de barcos de Liverpool, dirigida al vizconde Dudley, jul. 7, 1827; memoria de comerciantes e industriales de Glasgow, dirigida al vizconde Dudley, jul. 18, 1827, PRO, FO 50/40.

muy pocos años. Los comerciantes extranjeros en México, y muy especialmente los ingleses, sostenían estrechas relaciones con las casas españolas. Tenían empleados españoles y administradores españoles en sus minas; y además, españoles habían invertido capitales en empresas británicas. Esto significaba que también las otras casas extranjeras se verían afectadas, directa o indirectamente, por la ley de expulsión de españoles; por lo tanto, en los críticos meses de otoño e invierno de 1827 frecuentemente intercedieron a favor de los españoles, solicitando del gobierno mexicano (o, más frecuentemente, de uno de los gobiernos estatales) por lo menos una prórroga del término decretado para que los peninsulares pudieran abandonar el país y liquidar sus negocios. Los comerciantes ingleses de Veracruz, p.ej., se dirigieron por conducto del encargado de negocios Richard Pakenham a las autoridades mexicanas, explicando de qué manera se veían afectados sus intereses por la expulsión de los españoles, que debían abandonar el Estado en un plazo de 30 días: "A considerable portion of these individuals are extensively engaged in commerce, and so limited a period is utterly inadequate to allow a proper settlement of their affairs. We are compelled therefore to accept in settlement of their engagements to us value in the same goods which is attended to us with loss and inconvenience."²⁹ Al mismo tiempo, los representantes de 24 casas comerciales extranjeras de Veracruz se dirigieron con una petición al "honorable Congreso del estado libre e independiente de Veracruz" indicando que el decreto de expulsión veracruzano

traerá consigo perjuicios incalculables, tanto a este muy respetable Gobierno como a este comercio, porque el término es tan reducido para todos los comerciantes españoles con giro propio mercantil que les es imposible realizar lo competente para cumplir las obligaciones que con nosotros tienen contraídas, y de esta falta dimanará que nos hallaremos sin medios de cumplir nuestras contratas con la hacienda de esta República, y con nuestros corresponsales en Europa; daño irreparable que aniquilará nuestro comercio ya tan abatido. No en todos casos pueden estos nuestros deudores dejar apoderados, sino que tenemos que sacrificar nuestros intereses y admitir en pago los rezagos de sus almacenes.³⁰

29 Comerciantes británicos de Veracruz a Pakenham, dic. 11, 1827, PRO, FO 50/36.

30 *El Oriente*, suplemento al no. 1193 (Jalapa, dic. 15, 1827). De manera similar habían argumentado unos días antes los comerciantes británicos indicando que la expulsión de los españoles tendría efectos inmediatos sobre los ingresos del gobierno, dado que los compromisos de los comerciantes extranjeros para el pago de derechos al gobierno mexicano eran muy onerosos y veían acercarse la imposibilidad absoluta de cumplirlos; las existencias de mercancías permanecían en manos de los comerciantes que no podían venderlas y, además, los compradores devolvían las mercancías ya obtenidas, sin pagarlas. Comerciantes británicos a Pakenham, dic. 11, 1827, PRO, FO 50/36.

A pesar de que hasta finales de 1828 unos 1.800 españoles tuvieron que abandonar el país, muchos de los “gachupines” pudieron permanecer en México. A mediados de 1828, Poinsett juzgó que “very few merchants who possessed capital have been banished”, y que la interrupción de las actividades comerciales resultaba “more from the apprehensions of those that remain than from the number or character of those expelled.”³¹ Parece que eran principalmente comerciantes que tenían invertidos sus capitales en las minas o en el comercio y que no podían retirarlos rápidamente de la circulación, los que permanecieron en el país. Después de la segunda ley de expulsión, del 20 de marzo de 1829, unos 2.000 españoles siguieron en México, mientras que un total de por lo menos 3.150 había tenido que abandonar el país desde el comienzo de la campaña nativista (Sims 1981:409 s.).

Tanto la indicación de los comerciantes británicos de que sus colegas españoles eran “almost exclusively the internal traders” como otras fuentes³² ponen de manifiesto que a finales de los años 1820, la mayoría de los españoles residentes en México eran comerciantes detallistas. La imagen popular del español de México era la del “pulpero”, es decir tendero. Y tanto los miles de españoles que se quedaron como el gran número de ellos que a los pocos años regresó desde Nueva Orleans, adonde los menos adinerados habían emigrado con la intención de volver cuando fuera posible, sugieren la conclusión que a pesar de las vitales pérdidas que sufrió la colonia española a causa de las expulsiones de 1827 y 1829, los españoles no perdieron su prominencia en el campo del comercio interior. A finales de los años 1830, y establecidas ya las relaciones diplomáticas entre España y México, una de las cuestiones más discutidas entre ambos países era el problema de la nacionalización de los españoles residentes en México. Las cuestiones jurídicas no vienen al caso aquí; lo que resulta esclarecedor, es la explicación dada por el ministro plenipotenciario español Angel Calderón de la Barca sobre el motivo que tenía el gobierno mexicano de ver naturalizados a los españoles que vivían en el país, y no concederles la nacionalidad española.³³

31 Poinsett a Clay, jun. 4, 1828, NA, General Records, RG 59, Diplomatic Dispatches, Mexico, Roll 5.

32 P.ej. una memoria de comerciantes estadounidenses a Poinsett, enero 29, 1828, NA, General Records, RG 59, Diplomatic Dispatches, Mexico, Roll 5, donde hablan de los españoles como de “our customers”. Véase también José María Luis Mora en su revista semanal *El Observador de la República Mexicana*, 1ª época, vol. 2, no. 1 (México, sept. 12, 1827), pp. 146-149.

33 Angel Calderón de la Barca al Exmo. Sr. Primer Secretario de Estado y del Despacho, mar. 16, 1840, AHN, Estado, leg. 5867.

Como he dicho a V.E. la razón principal de la negativa es el temor de perder en los españoles propietarios y acaudalados una porción de individuos de quienes puede el gobierno mejicano sin temor de reclamaciones y sin infracción de convenios exigir sacrificios pecuniarios y servicios forzosos. [...] La Constitución de 1824 les volvió a conceder la ciudadanía y algunos la prefirieron a la pérdida de sus vidas y bienes, pero en 1827 y 28 fueron saqueados y expulsados por una ley como extranjeros del Reyno, y pues entonces no se les consideró ciudadanos mejicanos no puede, con justicia, exigirse hoy de ellos que se sometan a los deberes de tales. [...] Cómo llamar ciudadanos mejicanos y beneficiados por la ciudadanía a hombres tratados así como los judíos en la edad media? Odio a los españoles, expulsión de los españoles, ha sido el solo y constante grito y el pretexto de todos los pronunciamientos y trastornos.

Y en cuanto a la relación entre los comerciantes españoles y los demás extranjeros, escribía:

Lo que los extranjeros quieren es la exclusión de los españoles de todo beneficio, de todo tráfico por que conocen la influencia que les da la comunidad de origen, de lengua, de usos y de religión con los naturales y que son, por eso, rivales temibles. [...] Los ingleses de quienes es esta una Colonia y que por medio de un Ministro hábil y bien pagado egercen una grande prepotencia, ven, sin disgusto, si ya no con secreto gozo que cuando se echan contribuciones extraordinarias recaen estas sobre los españoles sus concurrentes en el comercio, y no sobre ellos. [...] Están bien seguros de su supremacía y vigilan atentamente para conservarla.

Hacia 1840, pues, los españoles seguían jugando un papel importante en el comercio interior mexicano, y unos diez años más tarde, a mediados de siglo, comparando a los españoles con los demás extranjeros, Lucas Alamán resaltaba que “con la ventaja que les da el idioma, la semejanza de costumbres y los antiguos recuerdos y relaciones, [los españoles] han vuelto a ocupar todos los giros, y el pueblo, no pudiéndose acostumbrar todavía a mirarlos como extranjeros, olvidado ya casi el nombre de gachupines, los separa de todas las demás naciones, sin acabar de fijar en su espíritu la clase en que debe colocarlos.”³⁴

³⁴ Alamán (1849-52, V: 881). Investigaciones recientes (Miño Grijalba et al. 1981) han demostrado que incluso en el Porfiriato de nuevo los españoles no sólo representaban la colonia más cuantiosa de extranjeros en México, sino que volvieron a dominar el comercio detallista en algunos ramos, jugando de esta manera un rol importante en la vida económica del país a finales del siglo XIX. Véase también Wintzer (1900:21). En 1887, había unos 10.000 españoles residentes en México, la mayoría de ellos en Veracruz y en el Distrito Federal (González Navarro 1956: 34). Los estudios reunidos en el tomo de Cardoso (1978) también sugieren la importancia de elementos españoles en el grupo empresarial del país, ya que de los ocho casos estudiados, cuatro son españoles; estos ejemplos, además (véanse los casos de los Béistegui, de Isidoro de la Torre, Francisco Somera, Gregorio Mier y Terán), hacen ver que en las primeras etapas de actividad empresarial, los vínculos familiares y personales eran de importancia primordial.

Evidentemente, los españoles se diferenciaban de los demás extranjeros. Frecuentemente, habían llegado solteros, habían fundado algún pequeño negocio, se habían casado con mexicanas y querían quedarse en el país. Al contrario, los ingleses — en palabras de Lucas Alamán — establecieron en el comercio “almacenes para el giro por mayor: el mal éxito de las empresas de minas los arredró para todas las demás, y excepto alguna que aún conservan, se han reducido al comercio por mayor, ejercido por comisionistas que cuando se enriquecen, se retiran del país, sin dejar en él rastro de su existencia, para dar lugar a otros que vienen a hacer lo mismo sin beneficio alguno de la nación: los alemanes y los norte-americanos, establecidos casi solo en la capital y puertos de mar, hacen lo mismo.”³⁵

Como los ingleses eran casi todos comisionistas, preferían suministrar directamente a los detallistas: “The individuals [i.e. the Spaniards] are now principally replaced from Great Britain, and as these are almost exclusively Commission Merchants, they find it more advantageous to supply directly the retailers. They have therefore all established themselves in the City of Mexico, having mere agents at the ports for the purpose of forwarding the goods, shipped to their consignment from Europe.”³⁶ En cuanto a comisionistas, los comerciantes británicos en México no parecen haber sido una excepción de la mayoría de los comerciantes ingleses en Latinoamérica, donde “multiple small commission houses, contracted to merchants and manufacturers at home, dominate Britain’s pattern of trading in Latin America.”³⁷

35 Alamán (1840-52, V: 880 s.). Zavala (1966-76, II: 21) opinaba igual: “Muy pocos son los extranjeros que después de haber hecho grandes ganancias permanezcan en el país, y se enlacen con familias mexicanas.” Véanse, a este respecto, también las cartas del médico alemán Adolfo Schmidtlein a sus padres. El 9 de abril de 1871, p.ej., escribía desde México: “Al ver como adelantan los jóvenes alemanes aquí en el comercio, me apena que no hayan seguido mi consejo de dedicar a Ernesto a comerciante y mandármelo luego para acá. Veo aquí a muchos jóvenes de 20 años o menos, con un sueldo de 100 pesos (220 florines) mensuales y que se mejora cada año, y he visto a más de uno marcharse a los 30-35 años como persona acomodada para no volver jamás.” (Schmidtlein 1978). La idea de hacer fortuna en México y regresar luego a su tierra natal, también la tuvieron al principio los *barcelonnettes*; pero en el último tercio del siglo, este grupo francés se integró en la alta sociedad mexicana, convirtiéndose enteramente en “criollos nuevos” y jugando un papel importante en el crecimiento económico del Porfiriato. Véase, al respecto, Meyer (1980).

36 Mackenzie a Canning, jul. 24, 1824, PRO, FO 50/7.

37 Greenhill (1977:160). Evidentemente, el sistema comisionista era menos arriesgado: “The wide range and type of imports, not sold in bulk nor individually of great value, permitted the participation of many businesses in specialized lines.

IV

Manifiestamente, en la primera mitad del siglo el comercio mexicano al por menor estaba en manos de españoles, si bien no tan exclusivamente como parece a primera vista. Para llegar a conocer aproximadamente el número y la ocupación de los extranjeros en México, resulta aclaratorio observar la reacción de éstos y de sus diplomáticos frente a leyes concernientes a extranjeros. Una de estas leyes, contraria a la libertad comercial de los extranjeros en México, era la prohibición de ejercer el comercio al menudeo. En 1829, la Cámara de Diputados propuso una ley que estipulaba que quedaba prohibido a todos los extranjeros dedicarse al comercio al menudeo; además, no podían ser propietarios de tiendas en México a menos que se naturalizaran o se casaran con mexicanas. El cónsul general británico O'Gorman observó que la ley apenas perjudicaría a los súbditos ingleses, dado que muy pocos de ellos se encontraban en esas circunstancias, mientras que el comercio francés y norteamericano, en su gran mayoría lo efectuaban comerciantes que trabajaban al menudeo en aquellos países. Consideraba que si la ley mencionada era aprobada, vendría a poner fin a parte de las ganancias comerciales de aquellos países.³⁸ Indudablemente, el comercio al menudeo representaba un serio problema para el gobierno mexicano. El derecho al comercio detallista había sido concedido a los ciudadanos hanseáticos en el tratado mexicano-hanseático de 1827; cuando en 1830 se estuvo negociando un tratado nuevo, debido a que el de 1827 no había sido ratificado por el Congreso mexi-

Working for commissions rather than owning the goods they handled, each merchant firm required little capital and minimized its risks. [...] Manufacturers preferred to consign on commission, retaining ownership and reaping the trade and risk profit." (ibid.). Sobre la estructura del comercio comisionista, véase también Platt (1972: 50 s.).

- 38 O'Gorman a Bidwell, abr. 30, 1829, PRO, FO 50/56. El gobierno no apoyaba la ley, y la amenazadora exclusión no fue puesta en vigor durante varios años. En opinión de un observador extranjero, el proyecto de ley se debía al intento de "unos cuantos tenderos mexicanos" por eliminar a sus competidores. Véase, al respecto, O'Gorman a Bidwell, enero 30, 1830, PRO, FO 50/62. Después, hasta 1843 el asunto no volvió a ser tema de discusión legislativa. Véase también un resumen del proyecto de ley, introducido en nombre de "varios comerciantes del interior" por el diputado Juan Nepomuceno Almonte, en Sims (1982: 103 s.). En 1843, cuando ya había en México muchos más extranjeros que se dedicaban al menudeo, el presidente Antonio López de Santa Anna expidió el 23 de septiembre un decreto restrictivo a las actividades mercantiles de extranjeros aduciendo que había recibido muchas quejas de que los extranjeros estaban desplazando a los mexicanos del comercio al menudeo.

cano, uno de los cambios sustanciales exigidos por los mexicanos era la prohibición o, en todo caso, la limitación del comercio detallista para ciudadanos hanseáticos (Dane 1971:26 s.). Por lo general, se concedía el permiso de comerciar al por menor a extranjeros sólo cuando residían en el país con toda su familia, lo cual —en opinión de algún estado alemán— era un estorbo para la fundación de casas extranjeras; por otra parte, esta postura explicaría el predominio de los españoles en este sector. En los años 1850, en las negociaciones entre el *Zollverein* y México, los alemanes trataron de abolir esta reglamentación, consiguiéndolo finalmente en el tratado de 1855 (Dane 1971:46 s.).

En la primera década de la Independencia mexicana se había desarrollado una especie de “división de trabajo” entre los comerciantes extranjeros. De los aproximadamente 1.300 ingleses que había en México a finales de los años 1820, sólo unos pocos estaban ocupados en el comercio detallista: “Seven British subjects in this city [Mexico], one at Zacatecas and another at Aguas Calientes, are all that I can ascertain as carrying on retail business to any extent. There are some small shopkeepers here, in Vera Cruz and in the mining districts.”³⁹ El dominio de los ingleses era el comercio de importación. Sus grandes competidores, en esos años, eran los comerciantes estadounidenses, aunque éstos, más que “fair trade”, practicaban el contrabando.⁴⁰ El Estado de San Luis Potosí poco a poco se iba convirtiendo en el

general depôt of foreign merchandize for all the neighbouring states: Zacatecas, Sombrete, and Durango, already draw from it a great part of their supplies of French brandies, silks and cloths, English hardware and cotton goods. These are mostly smuggled in, in American bottoms, a circumstance, which renders it impossible for the merchants of the capital, whose importations are made through the port of Veracruz, to compete with those of San Luis, either in the Northern or Western States altho' the distance between Guadalajara and Mexico or Guadalajara and San Luis is nearly the same.—This trade which promises to be a very lucrative one, is almost entirely in the hands of Old Spaniards and Natives of the United States of the North.⁴¹

Centros comerciales estadounidenses eran San Luis, Catorce, Sombrete, Durango, Saltillo, y Zacatecas. En San Luis, el más importante de estos lugares, no había ni un comerciante inglés o francés.

39 O'Gorman a Bidwell, abr. 30, 1829, PRO, FO 50/56.

40 Véase, p.ej., A.G. Wavell a Taylor, sept. 2, 1826, donde se habla de “systematic smuggling carried on principally by N. Americans at Tampico”, PRO, FO 50/30; Ward a Canning, enero 19, 1827, escribe: “The quantity of goods smuggled in is infinitely greater than that upon which the duties are paid.” PRO, FO 50/31A.

41 Ward a Canning, feb. 5, 1827, PRO, FO 50/31A.

Si los ingleses y norteamericanos controlaban, en primer lugar, el comercio al por mayor, el comercio al por menor — junto a los españoles —, era el ramo en el que más se habían afincado los franceses. Por cierto que en los Estados nortños de la Federación, los estadounidenses también practicaban el comercio interregional y local: "The greater part of the French and North American trade is carried on by retail dealers of those countries, the former having considerable shops for jewellery, haberdashery, hardware and millinery in several of the chief cities, besides a number of French artizans who retail what is partly the produce of their own labour. The Americans have stores in the small ports of the Gulf, and in almost all the large towns of the North of Guanajuato, and as pedlars and small dealers traverse all the Northern States."⁴²

Dado que la mayoría de los comerciantes españoles también eran detallistas, los franceses y norteamericanos tenían que ser sus inmediatos competidores. No extraña, pues, que más tarde Angel Calderón de la Barca diera la culpa de la expulsión de los españoles a los franceses: "Los franceses que en 1828 egercían aquí una influencia absoluta fueron los principales promovedores del saqueo y de la expulsión de los españoles porque querían ser solos los vendedores del menudeo y acaparar la industria."⁴³

Los alemanes, en esta primera década de la vida comercial del México independiente, aún no eran serios competidores de sus rivales británicos, norteamericanos o franceses, aunque ya a partir de los años treinta no se puede desdeñar su importancia; en la segunda mitad de los años 1820, en la capital mexicana operaban entre 10 y 15 casas alemanas; en la década de 1830, este número subiría a unas 20 casas, y dos décadas más tarde eran 35 establecimientos alemanes.⁴⁴ En 1836, aproximadamente una quinta parte de los extranjeros residentes en México eran alemanes,⁴⁵ y en 1841, según informaciones del cónsul general prusiano von Gerolt, los 1.000 alemanes residentes en México realizaban una cuarta parte de todo el comercio exterior mexicano (Dane 1971:18); diez años más tarde, el número de alemanes oscilaba entre 1.200 y 1.500. A mediados de siglo, el ministro residente prusiano Ferdinand von Seiffart que era al mismo tiempo representante en México del *Zollverein*, redactó, al finalizar su

42 O'Gorman a Bidwell, abr. 30, 1829, PRO, FO 50/56.

43 Angel Calderón de la Barca al Primer Secretario del Estado y del Despacho, mar. 16, 1840, AHN, Estado, leg. 5867.

44 Mentz et al. (1982: 88). Véase allá también la lista nominal de los cajones, tiendas y almacenes de alemanes en la ciudad de México en 1854.

45 Informe de 1836, apud Dane (1971: 17).

gestión diplomática, un informe sobre los alemanes en México, en el que decía que (con excepción de Manzanillo) había comerciantes alemanes en todos los puertos mexicanos abiertos al comercio exterior, así como en casi todas las ciudades de alguna importancia. En Veracruz había 8 establecimientos comerciales al por mayor, en Tampico 3, en Tuxpan 1, en Tabasco 1, en Matamoros 2, en Colima 1, en Mazatlán 4. En las ciudades del interior, había toda una serie de establecimientos comerciales alemanes al por mayor: en México 18, en Puebla 4, en Guadalajara 2, en Guanajuato 2, en Durango 2, en Culiacán 1, en total 49 empresas (Kühn 1965:343). Estas indicaciones concuerdan sustancialmente con números publicados en periódicos alemanes de la época.⁴⁶

Ya antes de mediados de siglo — en el año 1846 — los grupos más influyentes y dinámicos entre los franceses residentes en México (los vasco-franceses y los *barcelonnettes*) controlaban 46 firmas, de las que 20 se encontraban en la ciudad de México y 26 en el interior del país. Al mismo tiempo había en México — en palabras de un observador contemporáneo — “nada menos que 79 importantes casas de importación inglesas, que en todos los lugares de alguna importancia en el interior del país tenían sucursales con la subsiguiente influencia: En la política jugaban un papel importante, influenciaban la legislación a su favor, y las autoridades aduaneras eran sus obedientes servidores” (Katz 1965:94). Si bien este enjuiciamiento posiblemente es parcial y exagerado, a mediados de siglo los ingleses todavía seguían desempeñando el papel principal en el comercio mexicano. No sería hasta la década de 1860 que decayó la influencia británica para dejar paso a la preponderancia alemana y francesa.⁴⁷ En esa década, también los Estados Unidos emprendieron el decisivo esfuerzo por adueñarse del mercado mexicano; el enjuiciamiento del cónsul estadounidense Marcus Otterburg, del año 1862, pone de manifiesto tanto el predominio europeo como las ambiciones norteamericanas:

The American capital employed here in industrial, agricultural, scientific and commercial pursuits is very small. Besides two or three houses, there is in fact no Amer-

46 La *Weserzeitung* (Bremen) del 8 de febrero de 1846 había mencionado cuarenta casas comerciales hanseáticas y otras ocho alemanas en México (en las ciudades de México, Zacatecas, Mazatlán, Tampico, San Luis Potosí, Matamoros, Guanajuato, Tuxpan, Guadalajara, Veracruz, Puebla, Orizaba, Tabasco y Campeche). Véase Striker (1850: 220). Sobre los alemanes en México véase también el informativo artículo de Bopp (1979).

47 Sobre estos cambios en la segunda mitad del siglo, véase Katz (1964, cap. III). Véase también Americanus (1919).

ican commercial house here. The entire commerce is in the hands of Germans, Englishmen, Frenchmen and Spaniards. It cannot be concealed, the commerce of this Republic with the U.S. is no item in comparison with the business that is transacted between the country and France, England and Germany; although this Republic is by its position naturally tributary to the U.S., we have for want of direct and frequent communication lost the trade, and thereby given to others, what belongs to us: The control of the commercial relations of Mexico.⁴⁸

V

Ya a lo largo de las tres primeras décadas del México independiente — y más ostensiblemente todavía en la segunda mitad del siglo — se puede apreciar una especie de “reemplazo” en la importancia relativa de las nacionalidades extranjeras, tanto en la magnitud como en las diferentes ramas del comercio mexicano. La explicación de estas variaciones requeriría el estudio en profundidad de problemas endógenos como la magnitud del mercado de consumo, el poder adquisitivo de las diferentes capas de la población mexicana, el grado de participación de éstas en la economía, los circuitos de distribución del comercio exterior al interior del país y los mecanismos de intercambios, así como de factores exógenos como el desarrollo económico de los países productores, los cambios en las direcciones a las que iban dirigidas las estrategias comerciales de los países industrializados, las coyunturas y crisis económicas etc. Aquí sólo pueden insinuarse unos aspectos que deberán ser profundizados.

Se puede diferenciar, sustancialmente, entre motivos más bien políticos y otros de índole más bien económica. Entre los motivos políticos, el más general posiblemente sean las “relaciones diplomáticas” y el uso que de estas relaciones hicieron las diferentes potencias europeas. Desde un principio, los gobiernos inglés y francés enviaron a las costas mexicanas buques de guerra para presionar sobre el gobierno mexicano en casos de reivindicaciones económicas por parte de sus súbditos, es decir practicaron una política de intimidación y de “buques cañoneros”. Contrariamente a esta práctica, los estados alemanes prescindieron desde un principio de esta clase de “política” (o, simplemente, no estaban en condiciones de practicarla). Esto no pocas veces dificultó la situación de los comerciantes alemanes que no tenían un medio de presión comparable al de sus colegas de la Europa Occidental; pero, por otro lado, posible-

48 Marcus Otterburg a W.H. Seward, sept. 28, 1862, NA, General Records, RG 59, Consular Despatches, Mexico City 1812-1906, vols. 11/12, Roll 6.

mente ese hecho haya conducido a un mayor esfuerzo por parte alemana de llevarse bien con las autoridades mexicanas, de buscar otros canales (diplomáticos, informales) para conseguir los fines deseados. Y efectivamente, en más de un caso el gobierno mexicano trató a los diplomáticos alemanes, cuando éstos presentaban solicitudes de los comerciantes a quienes ellos representaban, de una manera distinguida y ventajosa en comparación con los representantes británicos y franceses, como ocurrió p.ej. en 1839-40 (Dane 1971:18).

Tras haber establecido relaciones diplomáticas con México, también España practicó esa "política de buques cañoneros". Los dos primeros ministros plenipotenciarios de España en México, Calderón de la Barca y Oliver, aconsejaron ambos a su gobierno que enviara — para subrayar visiblemente las reivindicaciones elevadas al gobierno mexicano — un barco de guerra al golfo de México. Los buques "Jasón" y "Liberal" debían asumir esa función de intimidación. Ahora bien, también existe el ejemplo contrario que ilustra la ambigüedad de esta clase de política: En 1842, el "gobierno" rebelde de Yucatán reembolsó a los franceses el préstamo forzoso exigido para la financiación de la guerra contra México, librándolos al mismo tiempo de un nuevo gravamen que estaba exigiendo a las clases acomodadas de Yucatán. En opinión del agente comercial español en Campeche, Jerónimo Ferrer y Valls, este comportamiento ostentativamente preferencial hacia los franceses se debía a la amenazadora presencia de un buque de guerra francés en el puerto de Campeche. Ferrer y Valls desaprobaba tales amagos amenazadores, puesto que "actos de esta naturaleza ofenden el amor propio de los naturales del país, [lo cual] nada favorece las relaciones comerciales del Gobierno que los usa."⁴⁹

La "política de buques cañoneros" sólo era la forma visible de una política de ingerencia en los asuntos internos del país. Se ha afirmado de todas las potencias extranjeras que de una manera u otra se inmiscuían en la política mexicana. No se pueden generalizar las consecuencias de estas intrusiones sobre el comercio y los comerciantes extranjeros; aquí será necesario un análisis detallado en cada caso concreto. Por ejemplo la postura adoptada por los gobiernos británico y francés en los eventos mexicanos de los años 1850 y 1860 (la guerra civil y el Imperio de Maximi-

49 Ferrer y Valls al Primer Secretario del Estado y del Despacho, dic. 26, 1842, AHN, Estado, leg. 5868. Al contrario, Oliver abogaba por el envío de un buque de guerra mientras que Jerónimo Valdés, el capitán general de Cuba, era partidario de una política más bien discreta ya que en caso contrario temía complicaciones en Cuba.

liano), cuando los estados alemanes estaban esforzados en no suscitar animosidades por parte de las autoridades mexicanas, tuvo como consecuencia, en opinión de algunos autores, una preferencia mexicana hacia los alemanes; en realidad, era en esas dos décadas cuando más aumentó el papel alemán en el comercio de México. Este enfoque en términos de “ingerencia” en los asuntos internos del país apenas sugiere la dirección, pero no indica la magnitud de la influenciación y la importancia concreta para el comercio. Aquí habrá que lograr de tratar algún avance mediante la agregación de estudios de casos concretos.⁵⁰

Otra clase de motivos es la que podría subsumirse bajo la clasificación de “psicología mercantil” o, con una denominación moderna, estrategia de ventas. Esta consistía, esencialmente, en conocer o influenciar debidamente los gustos de los posibles compradores. En palabras de un comerciante británico, el problema consistía en que “articles are not wanted, because they are not known; and their necessities must be created before supplies for them can be asked for”.⁵¹ Casi todos los observadores contemporáneos coinciden en afirmar que los que más habían perfeccionado esta técnica estratégica en su ámbito de ventas, eran los franceses. Desde un principio, los franceses decidían cuáles eran las novedades de la moda, qué objetos representaban el último grito de lujo de la Europa tan imitada por muchos criollos, si bien, por otro lado, el enfoque francés hacia los artículos de moda equivalía a una racional “división de labor” con los ingleses.

Esta facultad de dar importancia primordial a los artículos de lujo, los franceses ya la habían desarrollado a finales de la época colonial: En su riguroso informe político y económico sobre el estado de Nueva España

50 Aunque es muy difícil calcular exactamente el volumen de las importaciones alemanas (tanto porque el cargamento de barcos alemanes no era solamente de mercancía alemana como porque con frecuencia comerciantes alemanes enviaban parte de su mercancía en barcos no alemanes), a mediados del siglo XIX Alemania ocupaba en la jerarquía de los países importadores (después de Inglaterra, EE. UU. y Francia) con un 13% el cuarto lugar en cuanto a las importaciones a México. Véase Mentz et al. (1982: 71 s.). Meyer (1980: 28-30) indica — apartándose en este punto de otros autores — que los franceses residentes en México se beneficiaron, al igual que los demás extranjeros, con las guerras de Reforma y del Imperio; incluso dice que la fortuna de los franceses se remontaba a la expedición militar francesa. Como la colonia francesa de México mostraba simpatía por Juárez, no tuvo problemas ulteriores, y durante la guerra su origen les valió la clientela de los proveedores del ejército francés. Por aquel entonces, los franceses se libraron de las casas de mayoreo inglesas, alemanas y españolas, comenzando “la edad de oro de los grandes almacenes franceses”.

51 Un comerciante británico en 1819 en Paraguay, apud Platt (1972: 47).

en las postrimerías del siglo XVIII, Hipólito Villarroel apuntaba como elemento importante sobre la gestación de la clase comercial el papel desempeñado por el lujo. La propensión al lujo repercutía en la naturaleza del comercio realizado por franceses y su ulterior transformación. En el comercio de lujo, la importancia de los franceses era extraordinaria. Villarroel hablaba de “innumerables franceses” que se establecían en la Colonia y ejercían oficios como joyeros, plateros, peluqueros y otros.⁵² Esta tradición se conservó más allá de la independencia del país. A principios de los años 1820, p.ej., el gusto mexicano prefería claramente los linos franceses (y alemanes) a los ingleses o españoles.⁵³ A finales de los años 1830, el periódico mexicano *El Defensor de la Nación* comprobaba el carácter que asumía preponderantemente el comercio francés, pudiéndose desprender de la comparación de ambos relatos una clara continuidad en lo que respecta a los objetos del tráfico mercantil: “Por otra parte, la Francia sosteniendo una guerra larga en contra de nuestra república, ha de perjudicar los intereses de otras potencias que los tienen mucho más grandes que ella, pues su comercio ha sido el menos útil y acaso perjudicial para nosotros. Objetos de lujo, reducidos a cobre dorado, y telas poco consistentes, peluquerías, cafeterías, libros y estampas obscenas, he aquí en grande el comercio de la Francia. Ningún préstamo en favor de nuestra república, ninguna negociación de entidad en los ramos de minería, industria o comercio se encontrará con que nos haya servido esa potencia.”⁵⁴ Lucas Alamán llegaba a la misma conclusión acerca del papel francés aunque lo calibraba más en términos de factores positivos y negativos: “Los franceses [...] es la nación que más simpatiza con los mejicanos, y la que ejerciendo todas las profesiones, ha causado un adelanto inmenso en todas las artes mecánicas, mejorando todos los procedimientos, introduciendo el buen gusto en los edificios, los muebles y los vestidos, y proporcionando todas las comodidades y placeres de la vida desde la arquitectura y la maquinaria, hasta la confitería y la cocina, aunque dando con esto impulso a un lujo desenfrenado” (Alamán 1849-52, V:881 s.). Entre los motivos económicos, el esencial era naturalmente la competencia de calidad y precio. En la vestimenta de masas, Gran Bretaña estaba en condiciones de suministrar sus tejidos de algodón a precios tan bajos que

52 Villarroel (1937), citado según el resumen de Reyes Heróles (1957-61, II: 96 s.).

53 Cfr. el informe sobre México del 12 de agosto de 1823, en *Allgemeine Preussische Staats-Zeitung* (Berlín, nov. 11, 1823), p. 1278. Véase también Mayer (1980: 13 y 18).

54 *El Defensor de la Nación*, no. 2 (México, mar. 19, 1839), p. 17, apud Reyes Heróles (1957-61, II: 97).

para las otras potencias durante mucho tiempo no era posible competir en este sector tan importante del tráfico mercantil, por lo cual para ellas era preferible una mayor diversificación y un “desvío” hacia géneros donde la competencia no se hacía notar tanto. La situación competitiva entre las diferentes nacionalidades importadoras se puede apreciar prácticamente desde los albores de la Independencia mexicana; el periódico oficial prusiano *Allgemeine Preussische Staats-Zeitung* avisaba a los industriales y comerciantes prusianos ya en 1823:

Deutsche und Franz. Leinen werden hier [in Mexiko] den Engl. und Span. so entschieden vorgezogen, daß, bei billigen Preisen, ihr großer Verbrauch eher zu-, als abnehmen muß. Die Engl. Baum-Wollen-Waaren werden freilich den Gebrauch der Leinen wohl etwas beeinträchtigen, doch nicht in einem sehr merklichen Grade, so lange wir hinlänglich und zu billigen Preisen mit letzteren versehen werden. [...] In allen Leinen-Gattungen wird hier aufs Aeüßere vorzüglich gesehen, und alle Waare, die hier Absatz finden will, muß nicht allein ein festes Gewebe, sondern auch vorzüglich eine schöne Appretur haben.⁵⁵

En 1826, la competencia entre Gran Bretaña y Francia en el sector textil (concretamente, tejidos finos) era ya tan fuerte que la preponderancia británica estaba empezando a declinar; el vicecónsul inglés escribía desde Veracruz: “The sale of English fine woollen goods, such as broad cloths and cassimeres, has declined greatly, in consequence of the French being able to undersell us, and their continued importation of this article. The English coarse cloths and baizes, however, obtain a decided advantage, the French not being able to enter into competition with them.”⁵⁶ Y para 1842 la situación en el ramo de tejidos finos era verdaderamente alarmante para el comercio inglés: “The Mexico return of imports is so confirmatory of our loss of that market, by the French and German competition in the *fine cloths*, [...] as to *require* the earliest consideration.”⁵⁷ En las próximas décadas, el comercio británico tuvo que ceder definitivamente a los franceses en este ramo. Los alemanes ya se habían especializado en los años 1850 en la importación y distribución de artículos de ferretería

55 *Allgemeine Preussische Staats-Zeitung* (Berlin, nov. 11, 1823), p. 1278.

56 Report of the Trade at Vera Cruz, with general remarks on the imports and exports and the regulations of the port duties, jun. 30, 1826 (Anexo a carta del consul Dashwood al Foreign Office, jul. 31, 1826), PRO, FO 50/28; cfr. también PRO, FO 50/39. Al respecto, véase también Extract of a Despatch from H.M.’s Vice Consul at La Vera Cruz dated 31st Dec. 1826, BM, Huskisson Papers, vol. XV, Add. Ms. 38748.

57 Minuta de George Sheppard al primer ministro británico, Sir Robert Peel, jul. 15, 1842, BM, Peel Papers, vol. CCCXXXI, Add. Ms. 40511.

(de hierro y de acero), de mercería y de bisutería; también negociaban con cristal y porcelana, relojes e instrumentos musicales, joyas, instrumentos ópticos y quirúrgicos, drogas y productos químicos (Wintzer 1900:21-32). Los franceses lograron también en este caso, apoderarse del comercio de productos de acero fino y de bisutería (Dane 1971:63 s.; Borosini 1905:414 s.).

En la primera década de la Independencia mexicana, los artículos textiles habían representado un 64% de las importaciones totales; los textiles de lino, en 1830, significaban aproximadamente un 18% de todos los textiles, y de éstos un 60% eran de origen alemán (Koppe 1837, II:239). Al contrario, las telas de algodón alemanas apenas eran competitivas en el mercado mexicano. A mediados de siglo, los ingleses prácticamente controlaban todos los tipos de telas de algodón, mientras que los franceses monopolizaban las telas de lujo. Como el consumo de linos estaba siendo desplazado continuamente por el de géneros de algodón, los alemanes perdieron totalmente su antigua importancia en el ramo textil.⁵⁸ Parece ser que el desplazamiento de los alemanes se debió, entre otros factores, (que habría que buscar en los cambios de la industria textil en Alemania y la situación mundial para los tejidos alemanes), a que los ingleses supieron superar la calidad de los géneros alemanes, y que sus empresarios eran más flexibles y se adaptaban más fácilmente a los pedidos mexicanos.

Comparado con el comercio entre México y EE. UU. a partir de 1856, las importaciones alemanas — debido al diferente grado de industrialización de los dos países — crecieron mucho menos. Además, los alemanes se especializaron cada vez más en la ferretería y la mercería. Pero, en total, el comercio en manos alemanas registró, a partir de mediados de siglo, un notable desarrollo, mientras que la participación inglesa en el comercio exterior mexicano descendía. Ahora bien: “Es hasta la novena década cuando, con la intensiva industrialización alemana y el auge de la industria pesada y las finanzas [...] Alemania cobra importancia decisiva en algunos ramos. Estos son la deuda exterior mexicana, la industria eléctrica, la banca, la industria, la química, la ferretería; no obstante, esto corresponde ya al período del porfiriato.”⁵⁹

58 Mentz et al. (1982: 73 s.). Sólo lograron conservar su posición con medias, calcetines, pañuelos, cintas, chales, telas finas de lanas de Sajonia, casimires de los estados renanos.

59 Mentz et al. (1982: 85). Cfr. también Katz (1964; y 1981: 50-91, sobre todo el cap. 2: Germany and Mexico).

Por otro lado, los alemanes también perdieron influencia en algunos sectores, con relación a sus competidores franceses. El “espíritu emprendedor” que los anglosajones mostraron en las primeras décadas de la Independencia mexicana, parece ser que en el último tercio del siglo XIX primaba también entre los *barcelonnettes*, habituados al esfuerzo, al abnegado trabajo, a la lucha por salir victoriosos de una empresa. Era un grupo dinámico y creador de clara vocación weberiana que, después de 1870, asaltó en México el comercio alemán, liquidando en diversos ramos (como p.ej. en la industria del vestido) a los mayoristas alemanes. Se ha llamado la atención, como explicación psicológica e ideológica de la “guerra comercial” entre franceses y alemanes, sobre la derrota de los primeros en los campos de batalla europeos (en la guerra germano-francesa 1870-71) con la subsiguiente indignación y el deseo de venganza. Otros motivos del éxito de los *barcelonnettes* eran su estructura de *clan* y el hecho de convertirse muchos de ellos en “criollos nuevos”, dejando el grueso de sus fortunas en México y reinvirtiéndolo en la industria (textil) y en la banca (Meyer 1980: *passim*).

Estos “movimientos de desplazamiento” eran continuos en el mercado mexicano y exigen para su explicación un análisis detallado que no debe comprender sólo las condiciones de producción en los países del Atlántico Norte, sino al mismo tiempo el amplio *network* de relaciones entre las potencias extranjeras así como entre éstas y los (gobernantes, industriales, etc.) mexicanos; además, los obstáculos con que se vio enfrentada la expansión del comercio de importación, a saber deficiencias del comercio interior que al mismo tiempo frenaban fuertemente el desarrollo general de la vida económica del país: la “anarquía” política y la inseguridad que ello representaba para las operaciones comerciales; los bandidos que asolaban los deficientes caminos mexicanos; la práctica inexistencia de un mercado nacional, debido a la raquítica capacidad de consumo de la inmensa mayoría de la población, cuya renta per cápita cayó desde comienzos de siglo hasta entrados los años sesenta (Coatsworth 1979); la existencia de una artesanía textil local de amplia envergadura; el económicamente contraproducente sistema de tributación que existía en el país; la escasez de caminos, los altos costos de transporte, la herencia de instituciones semif feudales (el papel de la iglesia) — todo un conglomerado de factores que contribuyó a que México no entrara sino en el último tercio del siglo, superados o eliminados gran parte de estos factores obstaculizadores, en una fase de crecimiento económico.

VI

Cabe preguntarse, por último, cómo se explica que los extranjeros ganaran una influencia tan extraordinaria en el comercio mexicano. También en este caso, más que presentar respuestas, se trata únicamente de deslindar ciertas áreas de investigación relacionadas con el problema en cuestión.

Sin pretensión de dar una explicación exhaustiva, habría que mencionar (para el comienzo de la etapa independiente) la falta casi absoluta de recursos por parte mexicana. No tenían ni los capitales necesarios, ni una flota mercante, ni los conocimientos indispensables para esta clase de negocios. Faltaba, pues, una “infraestructura” material y humana mínimamente capaz de asumir las funciones comerciales.

En segundo lugar, por mucho que se negociaran tratados a base de reciprocidad, durante gran parte del siglo XIX el comercio entre México y Europa era unilateral en el sentido de que generalmente no había suficientes productos (exceptuando los metales preciosos) para enviar en los barcos que regresaban a Europa. El tráfico mercantil iba dirigido primordialmente pues de Europa a México, y no viceversa; en muchos informes consulares y diplomáticos aparece el problema del cargamento de los buques a su regreso a Europa.

Un tercer motivo es lo que se podría llamar la “predisposición” hacia la profesión de comerciante, si bien este argumento debe ser utilizado con sumo cuidado, no concediéndole demasiada importancia. En el caso mexicano, por una postura tradicional diferente hacia el comercio, postura heredada de la época colonial española, habría que hablar más bien de falta de predisposición. El prestigio social requería de los hijos de casas acomodadas que fueran abogados, médicos, soldados, curas o simplemente que vivieran de una renta. Esta “mentalidad” inhibía al espíritu empresarial, a ese espíritu emprendedor capitalista, tan decisivo en el ámbito anglosajón.

Al lado opuesto, sin embargo, entre los anglosajones era justamente el espíritu emprendedor el que primaba. La exportación de mercancías a Latinoamérica, para Inglaterra era vitalmente necesaria, dado que el mercado europeo o bien estaba cerrado o bien repleto. Pero aparte de esta necesidad económica, había un espíritu emprendedor que en el siglo XIX se unía a la ideología librecambista resultando una especie de mesianismo para el cual el librecombio se asociaba, o incluso era identificado con progreso y bienestar económico, con paz y civilización. Los intereses comerciales británicos, desde esta perspectiva, resultaban idénticos con la

práctica librecambista; la exportación de bienes manufacturados era interpretada no sólo en términos económicos, sino en funciones de una misión civilizadora, que Europa tenía en el mundo. De esta disposición resultó una práctica comercial “ofensiva” (apoyada por el gran adelanto tecnológico) que tendía a acaparar todos los mercados y no podía aprobar métodos proteccionistas, y menos prohibitivos. El cónsul británico Eustace Barron escribía en 1825 desde San Blas al Foreign Office:

This trade might have continued to be of immense advantage to Great Britain and to the advancement of the civilization and riches of South America, had the new Independent States adopted a more liberal policy with respect to commerce, but unfortunately the very reverse of this has happened. The new and various governments have all agreed in their outset in this one proposition that foreign trade is ruinous to their internal interests and prosperity, and that it is more advantageous to the inhabitants and to the revenue to charge duties on foreign goods to the utmost rate that can possibly be exacted without being altogether prohibitory. — In the Mexican Government this has been carried to a much greater extent than in any of the other new independent states.⁶⁰

A lo largo del siglo, otro factor — mucho menos ideológico y sí más práctico — se hizo cada vez más patente y ayuda a explicar el predominio extranjero. Ya Lucas Alamán ha llamado la atención sobre el hecho de que los extranjeros podían abrumar al gobierno con reclamaciones muchas veces injustas pero protegidas por sus ministros, “mientras que los mejicanos, desalentados por esta preferencia, se desaniman de emprender, o lo hacen poniendo sus empresas bajo el nombre de aquéllos, los cuales con mayor protección, grandes capitales, y relaciones en Europa, más inteligencia en los negocios y en las artes, y teniendo en su favor las preocupaciones de la moda, son dueños del comercio por mayor los ingleses y los alemanes, del menudeo los españoles y franceses, y quedando pocos mejicanos en estos giros, están estos reducidos a la clase de empleados y abogados, a que por otra parte los invita la forma de gobierno” (Alamán 1849-52, V:882 s.).

Con este argumento, Alamán contradecía a la opinión de uno de los muchos *travellers* ingleses que por los años veinte viajaba por México, llamado E. Denison, y que ejercía cierta influencia en la política de Canning frente a México. Con respecto a la competencia comercial entre Gran Bretaña y Estados Unidos, Denison había escrito en 1825: “As it is very easy to become a citizen of Mexico, if citizenship presents great advan-

60 Barron al Foreign Office, enero 1, 1825, PRO, FO 50/17. Véase también Woodruff (1966: 12).

tage to a trader, I believe the United States merchants and shipowners will immediately assume this character; by doing so, they will get the whole trade into their hands, they will gain a stronghold over the country. The British merchant will be excluded, and a prodigious stimulus will be applied to every branch of the American shipping interest.”⁶¹ Al contrario de esta suposición, los extranjeros encontraban, por lo general, grandes ventajas en conservar el carácter de tales, el cual los eximía de préstamos forzosos, del servicio militar y de otros gravámenes que recaían exclusivamente sobre los naturales del país o — cuando el gobierno o algún general pronunciado sí les exigía una contribución forzosa — siempre podían recurrir a la protección de sus ministros o a lo que más arriba se ha llamado la “política de buques cañoneros”.

La influencia de los encargados de negocios extranjeros sobre la política mexicana — si bien habría que evaluarla en cada caso concreto — era delineada a rasgos generales por Ward ya en 1827. En relación con el interés de ciertos sectores de la sociedad por fomentar los disturbios internos y con la falta de energía por parte del gobierno por repeler estos intentos, escribía: “Our own experience, however, inclines us to think that in many instances much may depend upon the conduct of the foreign agents resident in the Capital. Indeed, I should not hesitate to say that with a Government which does not yet know its own strength, and looks to public opinion for support, the line taken by the missions of England and France would be often sufficient to turn the scale, and to ensure the ascendancy of moderate principles.”⁶² Y como las demandas de extranjeros frente al gobierno mexicano eran respetadas por éste mucho más que

61 Informe de E. Denison, sept. 10, 1825, incluido en carta de Canning a Huskisson, sept. 14, 1825, BM, Huskisson Papers, vol. XIV, Add. Ms. 38748. Todavía varias décadas más tarde, para muchos extranjeros seguía siendo preferible mantener una ciudadanía no-mexicana. El médico alemán Adolfo Schmittlein, p.ej. (que desde hacía años ejercía en Puebla y ciudad de México y estaba casado con una mexicana), contestaba a su padre, que le había propuesto adquirir la ciudadanía mexicana, en carta del 29 de octubre de 1869: “Tu proposición de adquirir la ciudadanía mexicana tiene sus peros: entre otras cosas las contribuciones y los préstamos obligatorios que son tan frecuentes en este país. Como aquí me consideran mucho más rico de lo que soy, es un punto que hay que tomarse en cuenta; me podría costar mucho dinero obtener la ciudadanía mexicana. Además de ese modo durante los sitios, al reclutarse las tropas, no tendría ninguna protección, de la que gozan los extranjeros amparados por su consulado y especialmente nosotros los alemanes, bajo el consulado de la Unión del Norte de Alemania (que es muy estimada aquí).” Schmittlein (1978: 237). Al respecto, véase también el comentario de Cardoso (1978: 20).

62 Ward a Canning (separado y privado), abr. 18, 1827, PRO, FO 50/32.

las exigencias de mexicanos, no era nada extraño que muchos mexicanos también aprovecharan casas extranjeras como intermediarios para imponer sus propias demandas.⁶³

En la segunda mitad del siglo, sobre todo desde que Porfirio Díaz asumió el poder, muchas de las condiciones delineadas más arriba, cambiarían. Esto no quiere decir, ni mucho menos, que la influencia extranjera decreciera, sino que debido a una situación diferente tanto de México como de las potencias europeas, y ante todo de los Estados Unidos, los *patterns* de la influenciación variarían.

63 Bopp (1965: 46 s.). Algunos representantes extranjeros eran tan "ofensivos" al presentar sus exigencias o solicitudes al gobierno mexicano que — como en el caso concreto del encargado de negocios británico Richard Pakenham — sus respectivos "jefes" (en este caso, el ministro de asuntos exteriores Earl of Aberdeen) tenían que llamarles la atención instándoles por mostrar un comportamiento más diplomático y reservado. Véase "Letter Book" de la correspondencia oficial entre el Earl of Aberdeen y Pakenham, jun. 19, 1828, a dic. 17, 1829, BM, Aberdeen Papers, vol. LXVI, Add. Ms. 43104.

LA APERTURA MERCANTIL
EN EL RÍO DE LA PLATA:
Impacto global y desigualdades
regionales, 1800-1850

Tulio Halperin Donghi

Cuando se intenta — como aquí va a hacerse — dar cuenta del estado de la cuestión de la apertura a la economía atlántica, inaugurada en el Río de la Plata en 1809, se llega muy rápidamente a la conclusión de que, sobre algunos aspectos esenciales de esa apertura y su impacto, una historiografía cada vez más nutrida no ha adelantado respuesta de precisión satisfactoria; a menudo ni siquiera ha alcanzado a formular las preguntas que parecen pertinentes. Ello tiene algo de paradójico si se piensa que, antes de interesar a los historiadores, la cuestión de la clausura mercantil ocupaba lugar central en el contencioso entorno al cual se construyó la ideología de la revolución emancipadora, y que la transición de ese tema de la política a la historia maduró ya en el padre de la historiografía argentina, en los magistrales capítulos que abren la *Historia de Belgrano*, de Bartolomé Mitre, a partir de su tercera edición (1876-77). Esa paradoja es sólo aparente: precisamente porque la vocación de crecer al ritmo de la economía atlántica e incorporarse plenamente a ella era para Mitre una cosa sola con la vocación nacional de la Argentina, ella subtiende el entero curso de su historia, y no es entonces suficiente para dar cuenta de la peculiaridad del período que se trata de examinar aquí, aquél en que esa apertura efectivamente se dio.

Que esa etapa no estuvo marcada por progresos lineales e incontrastados era cosa desde luego bien sabida, pero ello no ofrecía la piedra de toque de la validez de la visión del curso histórico nacional elocuentemente trazada por Mitre: el veredicto debía esperarse más bien del presente y sobre todo de las promesas de expansión indefinida en él implícitas. Mientras tanto, esa etapa inaugural de la nueva era aparecía como una suerte de tierra de nadie entre el pasado y el futuro: su violenta historia política reflejaba las resistencias que esa confiada apertura hacia el mundo encontraba entre quienes no se resignaban a la abolición del orden colonial.

He aquí una imagen de la etapa que nos interesa destinada a influir largamente en la historiografía, y ello de dos modos a la vez. En primer lugar disuadiendo de la búsqueda de aquello que hizo peculiar a esa etapa, de

una imagen de ésta que — más que acumular los rasgos de la que le precedió y la que iba a seguirle — subrayase lo que la diferenciaba de ambas. En segundo lugar disuadiendo de buscar la especificidad del proceso económico-social, cuya clave se busca más bien en el paralelo proceso político y no infrecuentemente en las ideologías que real o supuestamente se encarnan en las facciones cuyas luchas llenan con su ruido y su furia las primeras décadas de vida argentina independiente.

Esos rasgos se presentan aún claramente en algunas de las obras más valiosas, surgidas cuando ya la gran depresión abierta en 1929 puso en entredicho la validez de la interpretación propuesta por Mitre, por lo menos en cuanto a la historia del presente y del futuro. Así, en *The Economic Aspects of Argentine Federalism 1820-1852*, del norteamericano Miron Burgin (1946), que enriqueció enormemente el saber histórico sobre las finanzas — más que la economía — del rosismo, toda esa riqueza nueva es a la postre obligada a encerrarse en la contraposición tradicional entre un Rosas, que intenta restaurar el pasado, y un Rivadavia que tiene liga con el porvenir; y en la más tardía e igualmente admirable *Historia económica de la ganadería argentina*, publicada por Horacio Giberti (1961), el predominio de este punto de vista tiene una consecuencia aún más enojosa, en cuanto al encarar la etapa rosista el autor interrumpe su examen admirablemente sagaz y preciso de las transformaciones de la actividad ganadera para reemplazarlo por una extensa diatriba contra el apego de Rosas como gran estanciero a las pautas tecnológicas heredadas, rasgo a su juicio solidario con su misonerismo político.

Esta gravitación negativa, evidente aun en las obras más valiosas, se hace sentir con peso todavía mayor en otras menos interesadas en la reconstrucción del pasado histórico que en la búsqueda en él de lecciones políticas opuestas a las que había proclamado descubrir Mitre: así su predominio en la corriente llamada revisionista, que tan amplio eco ha encontrado en el último medio siglo, es tan extremo que estos infatigables impugnadores de Mitre se encuentran aún encerrados en el horizonte de ideas y problemas definido por éste hace ya más de un siglo.

No significa todo esto que la historiografía elaborada bajo esos ambiguos auspicios no tenga nada que ofrecer como respuesta a las preguntas que aquí van a formularse, sí en cambio que esos aportes van a cubrir mal el horizonte temático y problemático que las subtiende, y que no puede ser el que Mitre halló pertinente en su hora. Hay una dimensión en particular que esa historiografía ignora: es la disparidad regional en el impacto de la apertura mercantil. Ello se ve muy claramente en el espacio concedido a la economía de las provincias litorales e interiores en la reciente *A Socioeco-*

nomic History of Argentina, 1776-1860, en que Jonathan Brown (1979), apoyándose en esa bibliografía y complementándola de modo necesariamente parcial con sus investigaciones personales, intenta ofrecer por primera vez un cuadro de conjunto de esa economía. Esa insuficiencia es tanto más curiosa porque, a diferencia de otros problemas no estudiados porque no interesaron a los historiadores, el implícito en la desigualdad del impacto creado por la apertura mercantil comenzó a ser discutido ya antes de que esa apertura se diese: la ruina de la economía de las provincias interiores fue ya profetizada en el memorial presentado en nombre de un grupo de comerciantes de Buenos Aires en 1809 para persuadir al virrey de que mantuviese la clausura comercial.

Aquí ha influido quizá sobre todo la dificultad extrema de estudiar el cambio económico en perspectiva nacional para una etapa en que la centralización de informaciones, asegurada por el centralismo colonial, abre paso a una extrema dispersión, y en la cual la riqueza y calidad de la información recogida sufren ambas deterioro muy grave; esa situación, por otra parte, ha de mantenerse hasta bien entrada la segunda mitad del siglo XIX.

Todo ello anticipa que en la tentativa de ofrecer un cuadro del impacto de la apertura mercantil hasta mediados del siglo XIX será preciso admitir de antemano la existencia de amplias zonas temáticas para las cuales no se pueden dar hoy respuestas tan precisas como sería deseable; aquí se preferirá abordarlas de todos modos, antes que ofrecer un cuadro de precisión más constante a fuerza de limitar las preguntas a aquellas que pueden ser contestadas con menores dificultades.

Lo antes dicho sugiere que el tema del impacto de la apertura mercantil encierra en verdad un haz de temas y problemas que deben encararse sucesivamente antes de avanzar a ofrecer una visión de conjunto sobre cuya precisión necesariamente aproximativa se ha advertido ya.

I. CRONOLOGÍA DE LA APERTURA Y SU IMPACTO

Si bien la imagen heredada de la apertura comercial ve en ella un momento en un curso histórico que se remonta en verdad hasta el inicio de la conquista española del Río de la Plata, y se proyecta hacia el presente y el futuro, dentro de ese proceso aporta un punto de inflexión que tiene una fecha precisa: 1809-10; a lo sumo esa imagen busca en las décadas anteriores los antecedentes de ese cambio radical; por otra parte, ella

supone que sus consecuencias se hacen sentir desde ese momento con rasgos sustancialmente constantes, y es sólo la intensidad de éstas la que varía a lo largo del tiempo. Todos estos supuestos requieren un examen cuidadoso.

Que la apertura directa al comercio no español (que en la primera década significa casi exclusivamente británico) supone un cambio drástico en la posición del Río de la Plata en la economía mundial, es una conclusión que parece difícil de recusar; los argumentos aducidos por Sergio Villalobos (1965; 1968) para concluir que esa modificación del cuadro legal del comercio externo no fue mucho más allá de legitimar innovaciones que habían venido acumulándose a lo largo del siglo XVIII, no son del todo convincentes (lo son menos aún para el Río de la Plata que para Chile); si es indudable que el comercio legal canalizó ya importaciones no españolas en proporción creciente a lo largo del siglo anterior, y fue suplementado en este aspecto por el ilegal en una medida considerable, sólo luego de la apertura mercantil esas importaciones exceden el marco de los consumos de élite para alcanzar al mercado mucho más vasto constituido por los sectores populares urbanos del Litoral (y en primer término de Buenos Aires). Pero Villalobos viene a la vez a recordarnos muy oportunamente que la hondura misma de la transformación aportada por el comercio libre tiende a dotar a la imagen de la etapa que la precedió de una homogeneidad excesiva. Hay en particular dos momentos previos a la apertura en los cuales las modificaciones sufridas por el orden mercantil sólo parecen relativamente superficiales por comparación con la más abarcadora que sigue a 1809. La gravitación retrospectiva de ésta todavía influye de modo más sutil para invitar a ver la etapa inmediatamente anterior desde una perspectiva anacrónica: en la medida en que esas innovaciones son percibidas, se tiende a ver en ellas las precursoras de la más importante que va a seguirles.

Esos dos momentos son, desde luego, el de modificación del pacto colonial al establecerse el comercio libre en el marco imperial, en 1778-1782, y el de crisis progresiva de ese pacto bajo los golpes del ciclo de Guerras Revolucionarias y Napoleónicas. El primero aporta, antes que nada, la completa emancipación de Buenos Aires de su antigua subordinación mercantil a Lima, y al hacerlo le asegura un *hinterland* que incluye entre otros territorios el Alto Perú: a ese aspecto de las innovaciones aportadas por el comercio libre imperial Guillermo Céspedes (1946) dedicó hace ya décadas una monografía clásica. Los estudios posteriores, sin volver sobre sus conclusiones, permiten advertir mejor que este arbitraje de la corona en favor de la capital del nuevo virreinato venía a consolidar y

ensanchar el nuevo papel de Buenos Aires como centro mercantil para la América del Sur española, pero la emergencia del nuevo centro porteño era ya evidente antes de la reforma comercial: en su cuidadoso estudio sobre la élite mercantil del Buenos Aires virreinal, Susan Socolow (1978) muestra cómo las familias por ella estudiadas en su mayoría arraigan y prosperan en Buenos Aires desde mediados del siglo XVIII.

Hay otro aspecto menos directamente explorado del impacto de esa apertura mercantil todavía limitada al ámbito imperial. Si en cuanto a importaciones industriales al comercio metropolitano — como sospecharon Stanley y Barbara Stein (1970) y confirmó decisivamente Antonio García Baquero González (1976) — fue sobre todo introductor de mercancías del resto de Europa, en las agrícolas el acrecido contacto con la Metrópoli creaba, en cambio, una competencia más intensa entre la producción de ésta y la colonial en rubros de agricultura mediterránea (frutas secas, aceites, sobre todo vinos y aguardientes), esa competencia se hizo sentir duramente en la economía productiva del Interior subandino, como documentó ampliamente para Mendoza Pedro Santos Martínez (1961), sin explorar, por otra parte, el nexo entre la crisis de ésta y la reforma borbónica del comercio imperial.

Esa reforma presentaba ya entonces la complejidad de aspectos y efectos que se hará de nuevo evidente en la de 1809: por una parte aseguraba una expansión de las funciones mercantiles de Buenos Aires, por la otra afectaba a los distintos ramos de la economía productiva de modo muy desigual, y no siempre positivo.

A la reforma, es sabido, siguió casi de inmediato la crisis final del orden imperial. Por más de diez años a partir de 1795 España, vuelta por la derrota que le fue infligida por la Francia revolucionaria a la alianza francesa, vuelve a sufrir — como tantas veces a lo largo del siglo XVIII — las consecuencias de integrar una alianza más fuerte en el teatro europeo que en los océanos y en ultramar. Pese a los altibajos — que incluyen una efímera paz con Inglaterra — la tendencia es muy clara: la Metrópoli asegura cada vez peor sus vínculos mercantiles y aun administrativos con sus posesiones ultramarinas, hasta que Trafalgar viene en 1805 a hacerlos imposiblemente precarios y riesgosos. En esa situación van a introducirse retoques al pacto colonial, impensables en contextos más normales, que permiten a los coloniales el comercio activo de ultramar y lo autorizan primero con colonias extranjeras y luego con neutrales; aunque estas involuntarias concesiones son retiradas al atenuarse las emergencias, ese retorno a los viejos usos es a veces localmente ignorado, a veces objeto de derogaciones arbitrarias y al parecer no gratuitas en beneficio de ciertos

comerciantes. Se esboza así gradualmente un nuevo orden mercantil en el cual tanto la Metrópoli como la Gran Bretaña (cuya presión externa ofreció el límite más eficaz a la exclusiva imperial a través del contrabando y el comercio semilegal) gravitan cada vez menos, y Buenos Aires adquiere como centro mercantil una independencia de iniciativas que no había conocido en el pasado (y que volvería a perder en el futuro). ¿Fue ésta una oportunidad perdida para la élite mercantil? Esta hipótesis subtiende los estudios de Enrique Wedovoy (Lavardén 1955; Wedovoy 1967): en ese contexto la economía rioplatense avanzaba y a la vez se diversificaba; fletaba barcos que navegaban los mares del mundo (y algunos de los cuales eran construidos en astilleros locales); su agricultura, hasta entonces escasamente próspera, también hallaba mercados nuevos en el Atlántico y en el Indico; la salazón de carnes, gracias a sus mercados tropicales todavía accesibles, prosperaba mientras la exportación de cueros languidecía. Si ese promisorio comienzo fue pronto frustrado, la responsabilidad es de un grupo mercantil medroso y rutinario, sin ninguna vocación de burguesía conquistadora. La conclusión no parece demasiado fundada: era sólo el desbarajuste del comercio oceánico el que, al provocar la carestía del trigo en las colonias de plantación, hacía rentable la exportación hacia algunas de ellas del rioplatense, cuyo costo de producción era muy alto. La exportación de carnes saladas iba a proseguir luego de 1809, pero su potencialidad para sostener una expansión económica independiente era muy limitada.

Pero no era tan sólo que la autonomía de la clase mercantil porteña — y sobre todo de aquellos de sus miembros más capaces de desarrollar la versatilidad de iniciativas que una coyuntura esencialmente cambiante imponía — no podía sobrevivir a esa coyuntura misma; la economía productiva recibía de ella más contrastes que estímulos. Se ha señalado ya que el más importante rubro de exportación del Litoral (los cueros vacunos) sufría duramente la consecuencia de las etapas de aislamiento de los mercados europeos: recientemente Maeder (1981: especialmente 291-320) ha confirmado el impacto devastador de una de esas clausuras sobre la ganadería de Corrientes (un rincón remoto del Litoral que — como se advierte — sufre así ya en 1795 el pleno impacto de las alternativas de la coyuntura atlántica).

Al lado de esas vicisitudes que afectan al nexo externo, hay otras que siguen su propio ritmo y golpean sobre otro igualmente esencial en el Río de la Plata colonial: el altoperuano. Los años virreinales están aquí enmarcados por dos serias tormentas: la primera, la rebelión de Tupaj Katari, cuyas consecuencias se hicieron sentir tanto en el flujo de metá-

lico hacia el Atlántico como en el de mulas hacia el Altiplano, la segunda y menos grave (más significativa en su dimensión fiscal que en la económica), los pronunciamientos criollos y mestizos de 1809. Ellas no impiden que el esquema básico de organización del virreinato (que pone al Alto Perú minero al servicio de ese flanco sudatlántico que se trata de defender mejor a través de su creación) funcione sin entorpecimientos sustanciales hasta la crisis de Independencia, y que hasta entonces — pese a la innegable expansión económica de las tierras que serán luego argentinas y uruguayas — alrededor del 90% de las exportaciones virreinales sean de plata del Altiplano.

Ese crecimiento mismo es, sin embargo, muy significativo, y se apoya en una expansión demográfica sostenida, a la que corresponde la de la producción agrícola para consumo local (reflejada en el peso que conserva la agricultura en las rentas decimales, pese a la expansión tendencialmente más rápida de la ganadería) (Garavaglia Ms. 1983). Junto con ella se da una verdadera expansión pionera en tierras nuevas, en el Litoral de los ríos y la Banda Oriental, que usa en parte los recursos poblacionales de ese reservorio demográfico en liquidación que son las Misiones luego de la expulsión de los jesuitas, y que hace posible un avance de la ganadería vacuna, y la introducción de la estancia de rodeo en zonas que fueron de vaquería (de caza organizada del ganado cimarrón). Como se ha señalado antes, es precisamente ese sector, el más dinámico del Litoral que será el núcleo de la nueva nación, el más golpeado por la variable coyuntura que está haciendo la fortuna de algunos comerciantes de Buenos Aires; cuando en 1809 el apoderado de los hacendados, el abogado Mariano Moreno, justificaba en su nombre la autorización solicitada para comerciar con Gran Bretaña invocando las ventajas de la libertad comercial sobre cualquier monopolio metropolitano, la alternativa que había ofrecido éste se había ya desvanecido: para los ganaderos, la que quedaba abierta en caso de no concederse esa franquicia era la clausura indefinida de las exportaciones, cuyos efectos devastadores ya conocían demasiado bien.

Es decir que la apertura de 1809 va a ser, antes que la profundización de un proceso que ha venido avanzando a lo largo del siglo XVIII, la entrada en una etapa radicalmente nueva en la inserción del Río de la Plata en la economía atlántica. Esa inserción despliega sus consecuencias a través de dos etapas claramente diferenciadas: la primera, que cubre la década de 1810 a 1820, presencia la disgregación del sistema mercantil virreinal, bajo los golpes de comerciantes-aventureros predominantemente británicos que no reemplazan los nexos mercantiles por ellos debilitados por otros

igualmente estables; a partir de 1820, en cambio, los invasores que superan esa primera etapa de especulaciones extremadamente lucrativas pero también riesgosas se ponen a la cabeza de sistemas mercantiles que presentan notable similitud con los que han comenzado por destruir.

Esa primera etapa contribuye a la ampliación del mercado consumidor de productos importados, que en el Río de la Plata incorpora rápidamente a sectores populares¹ (grandes consumidores desde 1810 de las telas de algodón baratas que constituyen el rubro más importante y dinámico de las exportaciones británicas al Plata); los límites del avance de las nuevas importaciones son más geográficos que sociales: éste es más avasallador en Buenos Aires que en la campaña litoral, y lo es más en esta región que en el Interior; a mediados de la década de 1820, un cálculo impresionista, pero bien informado, estima que dos tercios de la importaciones británicas son absorbidos por Buenos Aires y su campaña.

Luego de ese avance impresionante seguirá una etapa de expansión más lenta, sostenida sobre todo por la baja secular del precio de la tela de algodón, que hace posible la decuplicación hacia 1850 del volumen importado anualmente en la década de 1810; a lo largo de ella es quizá más significativa la expansión de las exportaciones pecuarias, que hacia mediados de la década de 1830 logra equilibrar la balanza de comercio entre el Río de la Plata y Gran Bretaña, que —aunque haya perdido gradualmente su cuasimonopolio comercial— sigue siendo la principal proveedora de productos importados (lo que sugiere que la balanza comercial global, muy difícil de reconstruir con alguna precisión, debía haber ya adquirido un signo favorable) (Halperin Donghi 1982: 227).

He aquí, presentada en sus términos más simples, la innovación aportada por el comercio libre: tal como argüían sus defensores, él modificaba los términos de intercambio con ultramar en favor de las exportaciones rioplatenses, y la modificación iba a ser por otra parte acentuada por los avances de la revolución industrial, que producían un abaratamiento de los productos industriales más rápido que el de los primarios, y ya hacia fines del período aquí considerado comenzaban a expandir la demanda de productos pecuarios rioplatenses utilizados como materias primas de la nueva industria (así ocurrió ya claramente en cuanto de la lana en la década de 1830, y para el cuero en la de 1850).

Pero si la innovación era simple, sus consecuencias sobre la sociedad y la economía rioplatenses no podían ser más complejas. Para trazar un

1 Un cuadro evidentemente aproximativo de la proporción de artículos de consumo popular en las exportaciones británicas al Plata en 1814-1820 en Halperin Donghi (1982: 138, cuadro XI).

balance de éstas será preciso de nuevo atender ante todo a las diferencias que se dan entre regiones y sectores dentro de cada región.

Se ha señalado ya que la contraposición considerada decisiva desde muy pronto es la de Litoral e Interior. Mientras la primera región aparece destinada a beneficiarse con la apertura, que ofrece desemboque seguro a su producción pecuaria, para la segunda ésta supone una difícil adaptación. Ya las vicisitudes de la reforma del comercio imperial en la década de 1780 sugieren, sin embargo, que el Interior reúne áreas demasiado heterogéneas para que el impacto de cualquier cambio sea en él uniforme. Las diferencias entre el Interior andino y los distritos organizados en la ruta Buenos Aires-Potosí no desaparecen ahora; para los primeros la apertura mercantil no presenta consecuencias negativas de corto plazo, por una razón muy simple: en medio de la guerra peninsular y el bloqueo continental no logra devolver el mercado rioplatense a los rivales mediterráneos de la agricultura andina; esa ventaja se va a desvanecer gradualmente a medida que se produce el retorno de esos rivales: primero la agricultura andaluza reaparece gracias a la intermediación del comercio inglés de Gibraltar; a partir de la década de 1820 navíos franceses y del reino de Cerdeña introducen la competencia más temible de la agricultura del Midi y del norte de Italia; una década más y —ya en buques españoles— el vino catalán alcanzará un triunfo más tarde disputado por los del Languedoc, cuya baratura es su carta de triunfo. El viñedo andino sólo se defiende en los mercados litorales con sus aguardientes, que soportan mejor el alto costo del transporte terrestre, pero aun ellos deben competir con los brasileños de caña, de nuevo más baratos pero juzgados detestables por el consumidor local.

Esa difícil supervivencia en los márgenes del mercado no invita a volver sobre la reorientación de las tierras de regadío andino hacia los cultivos de alfalfa, puestos al servicio del tráfico de ganado vacuno y mular hacia Chile, y los de trigo, pese a que tampoco estos rubros prometan lucros atractivos: el trigo encuentra en Buenos Aires la competencia del norteamericano y cuando la protección tarifaria lo hace más caro, la de la producción de la campaña de Buenos Aires, estimulada por la tarifa. En cuanto a la alfalfa, sus vicisitudes —que conocemos muy mal— se vinculan con una consecuencia indirecta pero para el Interior decisiva de la apertura mercantil: la reorientación hacia ultramar de las distintas regiones hispanoamericanas afecta los lazos entre éstas. En el caso de Chile y el Interior, de modo atípico, tiende a intensificarlos, en la medida en que Chile se transforma en exportador de tasajo y cueros y a partir de la década de 1830 expande su zona minera del Norte chico; ambas innovaciones

acrecen la demanda trasandina de productos de la ganadería (y en menor medida de la agricultura) del Interior. Pero, si la apertura comercial no parece haber afectado negativamente a las producciones del Interior andino (sobre todo la de sus áreas más prósperas desde tiempos coloniales, las cuyanas) vino a restar importancia a su papel en el comercio de importación ultramarina hacia Chile, ya que ahora éste se practica por Valparaíso: no es sorprendente entonces que hacia 1830 el número anual de carretas que se hacen presentes en la plaza de Mendoza alcance a la mitad de las que la habían visitado en tiempos virreinales.

El Interior de la ruta potosina, desde Córdoba a Salta, afronta situaciones notablemente distintas de las tierras andinas. Aquí, si la agricultura no es desconocida, pesa menos que la ganadería; las actividades de trasportes y otras a ellas vinculadas (como la cría de mulas y construcción de carretas) tienen parte más significativa en la economía, y lo mismo ocurre con la tejeduría doméstica; la gravitación de todas estas actividades varía localmente (así Tucumán es tierra de pequeña explotación ganadera, complementada con participación en el comercio y construcción de carretas; la tejeduría doméstica es más significativa en Córdoba, Santiago del Estero, Catamarca y San Luis que en esa misma Tucumán o Salta, y esta última presenta rasgos en parte comparables a los de Mendoza, en el contrafuerte andino). Por todo esto, y por la falta de estudios subregionales atendibles, cualquier evaluación de conjunto del impacto de la apertura mercantil es necesariamente aproximativa. Es posible, sin embargo, adelantar algunos rasgos globales de ese impacto.

En primer lugar, aquí también la apertura significa la pérdida — aunque menos completa que respecto de Chile — de la intermediación en las importaciones ultramarinas del Alto Perú, ahora Bolivia, facilitada por otra parte por la extrema irregularidad que a las comunicaciones sobre la vieja ruta potosina impuso la Guerra de Independencia, y la incapacidad de la revolución rioplatense por afirmar su control del altiplano. Como lo revelan las cifras publicadas y admirablemente comentadas por Enrique Barba, el volumen total del tráfico es a mediados de siglo aproximadamente la mitad del alcanzado en la etapa virreinal; es con todo suficiente para hacer de los deplorables pesos bolivianos el circulante principal del Interior argentino. Contrapartida de ese flujo metálico siguen siendo exportaciones principalmente ganaderas, y en primer término de mulas, que todavía en la segunda mitad del siglo unirán a la economía altoperuana con la del Alto Litoral (Santa Fe y Entre Ríos). Este testimonio de la vitalidad de un viejo tráfico no impide que en términos absolutos éste se haya contraído fuertemente desde tiempos coloniales; y esa

contracción se contraponía a la expansión de la ganadería vacuna, que — se ha visto ya — desde fines del siglo anterior estaba incorporando al Litoral de la economía atlántica.

Luego de 1809 ese proceso comienza a afectar más intensamente a las áreas ganaderas del Interior menos alejadas de las rutas fluviales que proveen al tráfico atlántico, que son las de Córdoba y Santiago del Estero. Pese a que el costo de transporte disminuye los márgenes de lucro de los productores, esas dos provincias expanden su ganadería vacuna, en un proceso acelerado en sus comienzos por las destrucciones de ganados causadas por las prolongadas guerras civiles del Litoral.

De todas las actividades productivas del Interior, fue la artesanía doméstica aquella cuyo desempeño luego de la apertura mercantil despertó más vivo interés primero entre los contemporáneos y luego entre los historiadores, desde que en una página célebre de sus *Recuerdos de Provincia*, Sarmiento trazó un cuadro nostálgico de las proezas de esa tejedora sanjuanina que fue su madre, de cuyo telar salían las telas con que vestían dignidades eclesiásticas y notabilidades urbanas. Al margen de esa nostalgia es preciso señalar, por una parte, que ya antes de la apertura mercantil la mayor parte de las telas de lujo y semilujo eran importadas y, por la otra, que en cuanto a las de consumo popular la producción del área rioplatense debía ser suplida con abundantes introducciones peruanas (entre las cuales tenían peso creciente las de obrajes de algodón altoperuano); hay que agregar todavía que en esa producción rioplatense la lana predominaba sobre el algodón, y en cuanto a la lana, la ventaja de la tela importada era en cuanto a precios menos marcada, y en lo que se refiere a calidad estaba limitada a los paños, mientras los tejidos locales de ponchos y mantas eran juzgados superiores.

Todo esto sugiere que la decadencia textil fue menos vertiginosa y menos dramática de lo que se supone a veces; la desaparición de las tejedoras de las provincias del Interior se refleja muy bien cuando se comparan las cifras del primer censo nacional (1869) con las del segundo (1895), lo que sugiere que esa actividad no recibió su golpe de gracia de la apertura mercantil, sino de la expansión de los ferrocarriles hacia el Interior; ya antes de ese desenlace, sin embargo, la tejeduría había sido arrinconada por el comercio libre hacia un lugar cada vez más marginal en las economías del Interior.

He aquí entonces, un conjunto de reacciones a la apertura mercantil de signo e intensidad variable según sectores productivos y regiones; sería imprudente anticipar algún balance global que vaya más allá de confirmar la conclusión, por otra parte obvia, de que el Interior sólo participó en

mínima medida en las oportunidades abiertas a las exportaciones rioplatenses por el nuevo régimen mercantil; su postergación por el Litoral tiene en esta etapa un avance decisivo; cabe además agregar una palabra de cautela sobre los peligros de inferir de ello una decadencia económica absoluta y no relativa de ese Interior, que no parece fácil de justificar de modo convincente.

Para ir más allá de estas conclusiones demasiado prudentes sería necesario contar para todo el Interior con estudios comparables al que C.S. Assadourian ha dedicado a la economía de su Córdoba en la primera mitad del siglo XIX² que estudia a partir de una reconstrucción de sus exportaciones. Las conclusiones de esta admirable monografía nos muestran una crisis vertiginosa de la ganadería mular, una expansión más lenta de la vacuna, limitada a la postre por las crisis político-militares y por un largo ciclo de adversidades naturales (sequías y epizootias) de 1837 a 1846, una decadencia gradual pero irrefrenable de la tejeduría de lana que primero afecta los lucros y bien pronto los volúmenes de exportación y que a partir de la década de 1830 es acelerada (pese a altibajos ocasionales) porque es la lana cordobesa la que comienza a ser exportada a ultramar. Este resumen brutalmente simplificado de un cuadro rico en matices basta por lo menos para sugerir todo lo que es aún necesario aprender sobre el resto del Interior para sacar al debate sobre el impacto que en él tuvo la apertura mercantil del estancamiento inevitable cuando las convicciones tienen que hacer las veces del conocimiento ausente.

En el Litoral la apertura mercantil va a acentuar y redefinir la divergencia de rumbos entre Buenos Aires y resto del área. El largo ciclo de guerras externas e interiores en el Litoral de los ríos y la Banda Oriental vino a contrarrestar las oportunidades nuevas creadas para su ganadería vacuna por la apertura mercantil, y otorgó una decisiva ventaja inicial a la campaña de Buenos Aires, que a partir de 1820 se constituye en la principal área de producción ganadera para exportación. La expansión ganadera porteña tiene dos cartas de triunfo: la relativa paz de la campaña y la disponibilidad comparativamente mayor de capitales acumulados en el comercio y que — ante la concurrencia temible de los mercaderes ultramarinos y las promesas de altos lucros que promete la explotación ganadera — se vuelcan hacia ella.

Ambas ventajas suman sus efectos para favorecer a Buenos Aires; es, por

2 "El sector exportador de una economía regional del Interior argentino: Córdoba, 1800-1860 (Esquema cuantitativo y formas de producción)", en Assadourian (1982: 222-276).

ejemplo, la disponibilidad mayor de capitales la que permite a los Anchorena poblar sus estancias de la campaña porteña con ganados comprados en Santa Fe, Entre Ríos y la Banda Oriental,³ haciendo así aún más difícil la rehabilitación de la ganadería en esas regiones. Esta se va a dar demasiado tarde para afectar la hegemonía de Buenos Aires en este rubro exportador: en la década de 1830 en Santa Fe; en la siguiente en Entre Ríos. Las vicisitudes en esta última provincia muestran con particular claridad qué difícil es ya descontar esa ventaja inicial de Buenos Aires: pese a que durante el bloqueo anglo-francés de 1845-48 las exportaciones entrerrianas tienen abierto el resquicio de Montevideo, y las de Buenos Aires se paralizan, pese a que los saladeros del sur brasileño ofrecen a las primeras un desemboque adicional, la indudable prosperidad alcanzada por Entre Ríos sólo le permite exportar — en cueros, lanas y tasajo — alrededor de una décima parte de los saldos exportables de Buenos Aires al finalizar la década de 1840.

Es en Buenos Aires, entonces, donde la expansión ganadera modifica más profundamente la economía y la sociedad rurales. Esa expansión se apoya en la estancia, con su fuerza de trabajo en que los esclavos, desde el comienzo minoritarios, son desplazados por asalariados, en que, por otra parte, la escasez de mano de obra y la abundancia de tierras favorece una expansión por incorporación de áreas crecientes de ésta a la producción (un proceso que se extiende por un cuarto de siglo desde 1820) y que deja paso a una explotación más intensiva sólo cuando la inmigración de pastores irlandeses y vascos hace posible el reemplazo parcial del vacuno por el lanar, que lo desplaza a las zonas marginales y de reciente incorporación. Esa implantación de la gran explotación ganadera es seguida a distancia del crecimiento de otras actividades ancilares que aumentan la población y la actividad económica en los centros de la campaña, sede ahora de un comercio más complejo que cuando todo él estaba a cargo de un almacén que era a la vez taberna. Esa complejidad creciente y la gradual división de la propiedad — que es en parte consecuencia de su valorización, en parte de que la unidad óptima de explotación ovina es más reducida que en el caso del vacuno, en parte todavía a que el invento del balde volcador ha liberado parcialmente a las explotaciones de vacunos de la necesidad de contar con escasos cursos de agua o lagunas — no impiden que en el paisaje social de la pampa ganadera la estancia sea el elemento dominante.

3 Sobre el caso extremo pero no excepcional de los Anchorena, véase ahora Brown (1979: 174-200).

Del mismo modo que en la campaña, en la ciudad el impacto de la apertura mercantil se hace sentir más plenamente en Buenos Aires que en el resto del Litoral o en el Interior. Por una parte el comercio liberalizado confirma el predominio mercantil de la ex-capital virreinal sobre el territorio de lo que queda del antiguo virreinato, y asigna a ese predominio consecuencias a la vez más diversas y más profundas que en la etapa colonial, porque el peso del comercio ultramarino es ahora mayor y porque en ese comercio el rubro que había sido dominante — la plata altoperuana — fue reemplazado con la producción del inmediato *binterland* capitalino. Ese comercio ampliado es dominado por comerciantes extranjeros en relación íntima con firmas mercantiles de las nuevas metrópolis económicas, pero ese predominio deja aún espacio para algunas empresas familiares, formadas en la etapa colonial, que han sobrevivido a las tormentas políticas y económicas de la emancipación (pero de ellas sólo la de Llavallol mantendrá lugar notable en los tráficos ultramarinos hacia mediados de siglo). Quizá más significativo sea que no se extiende al comercio interno en gran escala, terrestre o fluvial y, por otra parte — junto con el crecimiento urbano — hace posible la expansión del comercio al detalle a cargo de pequeños tenderos independientes.

Por otra parte, en la medida en que la ciudad de Buenos Aires constituye el principal mercado para las acrecidas importaciones ultramarinas, éstas afectaron a la masa de la población más intensamente que en cualquier otro centro urbano de las provincias argentinas. Y ello de dos maneras: el acceso a los bienes importados era aquí más fácil y amplio, pero por eso mismo la competencia que éstos ofrecían a los producidos localmente por artesanos y talleres era también más temible. Es en Buenos Aires, en efecto, donde la decadencia de las antiguas artesanías urbanas parece haber sido más completa, a partir de la platería, víctima de la adopción de gustos importados junto con los nuevos productos ultramarinos, que hace preferir el bronce a la plata labrada en estilo que se ha hecho intolerablemente anacrónico. Hay, sin embargo, actividades que vienen a reemplazar las obliteradas por las nuevas importaciones, y que por el contrario se expanden junto con éstas, desde las de sastres y modistas hasta las de boticarios y relojeros; hay otras, en fin, en que esa obliteración está lejos de ser total, como ocurre con la talabartería o la fabricación de muebles y coches (que en la época colonial, por otra parte, no habían sido producidos localmente) donde pronto hay quienes comienzan a ofrecer imitaciones de los modelos más modernos revelados por el nuevo comercio importador.

Hay que mencionar finalmente el impacto sobre el Estado: un tema en

que a mediados de siglo iba a centrarse el debate político era el monopolio casi total de los recursos fiscales que Buenos Aires debía a la constitución de los derechos de aduana en fuente casi exclusiva de esos recursos: él permite a Buenos Aires extender al campo político una hegemonía que el avance de la ganadería le ha concedido en el económico, y resurgir con notable rapidez luego de derrumbes — como los de 1820, 1827-29 o 1852 — que parecían destinados a comprometer por largo tiempo ese predominio sobre las demás provincias. Ese acceso privilegiado a los recursos fiscales es el que hace posible la rápida resurrección de su poderío militar luego de cada una de esas derrotas, y la supervivencia de un aparato estatal más enjundioso que los que las restantes provincias se esfuerzan por costear. Así podría decirse que la apertura mercantil ha terminado por dar a las provincias argentinas un nuevo núcleo hegemónico para su política en la provincia de Buenos Aires y un nuevo sector hegemónico de sus clases propietarias en los hacendados porteños, cuya constitución misma es consecuencia de esa apertura.

II. PARA UN BALANCE DE LAS CONSECUENCIAS DE LA APERTURA MERCANTIL

En el anterior cuadro de los cambios introducidos por la apertura mercantil he buscado tenazmente eludir cualquier evaluación positiva o negativa de su impacto. Pero, desde luego, el interés de la apertura como tema historiográfico estuvo desde el comienzo vinculado con el de ese impacto; desde la versión triunfalista que subtiende el florecimiento de la historiografía liberal-nacionalista de la segunda mitad del siglo XIX hasta las reservas crecientes que han venido a confluír hace una década en la llamada teoría de la dependencia, esa dimensión hasta aquí excluida parece ser la que ofrece el núcleo temático y la orientación problemática para cualquier consideración de la apertura. Y es sobre todo ella la que confiere a las vicisitudes que ésta inaugura en el Río de la Plata un interés más que local. La región ofrece, en Buenos Aires y su campaña, el ejemplo más extremo en Hispanoamérica continental de temprana adaptación de una entera sociedad a las oportunidades de la división internacional del trabajo: un cálculo aproximativo sin duda, pero aun así revelador, muestra que el valor de las exportaciones *per capita* en la provincia de Buenos Aires en la década de 1820 es más de cuatro veces superior al de Gran Bretaña (Halperin Donghi 1982: 12); en otras áreas ofrece a la vez ejemplos particularmente precisos de los problemas creados por la apertura en

ausencia de un desarrollo suficiente del sector exportador. Es, desde luego, el primer aspecto el que atrae el interés de quienes buscan oponer ejemplos y argumentos al cuadro sistemáticamente sombrío trazado por los adictos al dependentismo; Christopher Platt (1980) ha creído encontrar en la Argentina una confirmación particularmente persuasiva de su convicción de que las relaciones creadas por la apertura mercantil eran menos extremadamente asimétricas de lo que los dependentistas suponen; Jonathan Brown (1979) ha puesto la misma noción en la base de su reciente libro; de nuevo, al intervenir en la polémica entre Platt (1980) y los Stein (1980) (quienes, por su parte, buscaron sus ejemplos en Brasil y México), James Street (1981) volvió a evocar el ejemplo argentino en una invitación a superar los simplismos de las teorías de la dependencia. Aquí no se tratará de terciar en un debate que —si ha aportado estímulos para exploraciones fructíferas— es en sí mismo notablemente estéril: si las llamadas teorías de la dependencia usurpan una dignidad teórica que sus contribuciones no alcanzan a justificar (apenas intentan ir más allá de constatar la presencia de la dependencia se pierden en la imprecisión o la mitología), la noción de que Gran Bretaña y el Río de la Plata podían establecer una relación igualitaria en la primera mitad del siglo XIX es obviamente inaceptable. Esto no significa que en esa relación desigual todas las ventajas correspondan a la economía metropolitana, pero el cambiante equilibrio entre ésta y la periférica se basa en la heterogeneidad profunda entre dos sujetos que Platt —más aun que Brown— tiene que considerar *a priori* homogéneos para poder aplicar al estudio de sus relaciones los supuestos de la teoría del mercado.

Sin terciar en ese debate es, sin embargo, oportuno anotar que una de las razones por las cuales no es siempre fácil descubrir qué se está debatiendo en él es que, en efecto, versa a la vez sobre dos aspectos del impacto de la nueva relación con el centro industrial-capitalista en la periferia en proceso de constitución: por una parte, las consecuencias de ese nuevo vínculo sobre el bienestar (nivel de ingresos reales, nivel de vida, posibilidades ocupacionales y de lucro empresarial) de los distintos sectores sociales del área periférica, y por otra lo que más específicamente cabe llamar dependencia: ¿en qué medida, al aceptar el nuevo vínculo, el área periférica abdica de la posibilidad de fijar el curso de su desarrollo futuro, y qué mecanismos conducirían a esa supuesta abdicación? Aquí se intentará examinar ambos aspectos por separado, a sabiendas de que entre ambos se da, a pesar de todo, una relación íntima.

Que la apertura mercantil aportó un progreso en el nivel de ingresos reales y de vida, parece difícilmente discutible: su efecto inmediato fue la

introducción de bienes de consumo en volumen desconocido hasta entonces, a precios mucho más bajos que los practicados previamente. Esa introducción sólo en parte puede descontarse como mero reemplazo de la producción local, no sólo porque en el Río de la Plata las importaciones del extranjero reemplazan las metropolitanas y de otras áreas coloniales, sino, sobre todo, porque la apertura supone una ampliación — ya señalada — del mercado consumidor, que se refleja en el peso nuevo que en las importaciones adquieren los artículos de consumo popular. La noción de que la apertura sirvió sobre todo para hacer más placentera la vida de las élites es particularmente inaplicable al área rioplatense: aquí, aún más que en otras de Hispanoamérica, el rubro más dinámico de las importaciones son los algodones de ínfima categoría.

Si la expansión de las importaciones aumenta entonces el bienestar de una masa de consumidores que excede los límites de la élite, el de las exportaciones concentra sus lucros en un sector muy restringido de la sociedad: comerciantes y productores rurales; la producción y el comercio de exportación se transforman en las actividades más promisorias, y hacia ellas se vuelcan los capitales disponibles a un ritmo que se traduce en una suba dramática de las tasas de interés. ¿Cómo es posible que se dé lo uno conjuntamente con lo otro? ¿Por qué mecanismos de redistribución unos lucros concentrados en un sector por otra parte minoritario de la élite económica — buena parte de ella carece en efecto de los recursos u oportunidades necesarios para incorporarse a la actividad primario-exportadora — se traducen en un aumento de la capacidad de consumo que afecta a grupos que exceden en mucho los límites de esa élite? Las necesidades de mano de obra vinculadas con el sector dinámico y la escasez muy real de ésta no ofrecen explicación suficiente: una y otra se traducen en un nivel de salarios más alto que en el resto de Hispanoamérica, pero también en la adopción de técnicas productivas que ahorran fuerza de trabajo, al precio de mantener un muy bajo nivel de productividad por unidad de superficie explotada.

Pero a la racionalidad de la producción ganadera en una situación de escasez de mano de obra, se opone una estructura económica urbana que, por el contrario, expande más velozmente las necesidades de fuerza de trabajo: aquí el precio del primitivismo no puede obviarse y se traduce, por ejemplo, en la necesidad de embarcar una masa creciente de exportaciones en un puerto que no es tal, con derroche del tiempo no sólo de changadores y faquines, sino también de empleados administrativos, o en mecanismos comerciales en extremo engorrosos y por eso costosos. ¿He aquí una explicación suficiente? No lo parece: pese a la costosa compleji-

dad de sus mecanismos de transporte, intermediación y embarque, el negocio de producción-exportación ocupó, sin duda, una porción menor de la población urbana que el de importación y el comercio al detalle. Hay otra circunstancia que conviene a la vez tomar en cuenta: la expansión de importaciones, así como la constitución de un mercado relativamente igualitario, precede al boom de la ganadería porteña y ha sido primero sostenida mediante la liquidación del tesoro metálico derivado en último término de la pasada hegemonía mercantil y administrativa sobre el Alto Perú, suplementada con la exportación de productos pecuarios originarios de las zonas litorales de más temprana implantación de la gran ganadería. Esa etapa previa ha dejado en herencia un aparato comercial que domina el nexo ultramarino, y para el cual las exportaciones pecuarias son un aspecto incidental para un negocio que es para él — y para sus asociados ultramarinos — sobre todo de introducción de mercancías europeas; en palabra llena de sentido, las exportaciones pecuarias son los “retornos” de ese flujo que se trata sobre todo de mantener expedito, y que sólo puede conservar el volumen ya alcanzado sustentando a la vez una masa de consumidores que excede los estrechos límites del sector de la élite que se beneficia directamente con la expansión de las exportaciones.

Es quizá más decisivo que en esa etapa se haya constituido también un nuevo estado con sus propias exigencias que — razonables o no — se traducían en la absorción de recursos de la economía privada para su redistribución dentro de la sociedad misma de la que eran extraídos, en el marco de una experiencia política que había dotado a ese mismo estado y a las clases propietarias de una sensibilidad nueva frente a los cambios de humor de las populares. La conciencia de esa situación se expresa con admirable claridad, a través de argumentos y ejemplos laberínticos, en la defensa que hace Rosas de sus normas de comercio exterior: tras de subrayar que la única actividad productiva económicamente justificable es la ganadera, y reconocer que no todos pueden tener los capitales y oportunidades necesarios para participar en ella, concluye que es por lo tanto necesario, para asegurar la tranquilidad imprescindible a la sociedad tanto como al estado, garantizar también un honrado pasar a quienes están excluidos de antemano de sus lucros.

Todas esas circunstancias ofrecen sólo un comienzo de explicación: el estado obtiene sus recursos y efectúa la redistribución por vía impositiva afectando los derechos de importación, mientras la producción y el comercio de exportación participan mínimamente en la carga fiscal (el bajísimo rendimiento de la contribución directa — impuesto a los capita-

les productivos — es un escándalo tan rutinario que pronto deja de concitar la atención; el impuesto a las exportaciones nunca alcanza a cubrir el 20% del devengado por las importaciones); cuando los recursos derivados de la importación resultan insuficientes son suplementados con la emisión de papel moneda, que — lejos de afectar negativamente al sector exportador — lo favorece, por cuanto él es el único cuyas ganancias se dan en metálico o su equivalente (letras de Londres) que la nueva emisión tiende a valorizar frente al circulante interno. Pero — si los mecanismos de esa redistribución requieren investigaciones mucho más detalladas que las hoy asequibles — esa redistribución misma no puede ser puesta en duda. El volumen de recursos que el Estado absorbe es por otra parte muy considerable; en los años para los que contamos con cifras de exportaciones no es nunca inferior al 45% del valor de las de la provincia de Buenos Aires.

Que, cualesquiera sean los mecanismos que relacionan a unas y otras, son las exportaciones las que hacen posible las importaciones se comprueba también al constatar que en las zonas menos plenamente incorporadas a la nueva economía exportadora la irrupción de productos importados es menos masiva; así para Córdoba Vicente Quesada (Gálvez 1942: 290-292) nos ha dejado un cuadro de los usos vestimentarios de la élite urbana hacia 1840 que muestran cómo se perpetúa allí el estilo de consumo marcado por una extrema escasez que Mariquita Sánchez (1953) contrasta, en sus recuerdos del Buenos Aires virreinal, con los que iban a afirmarse en la ciudad del puerto desde 1809.

Para medir el impacto de la apertura mercantil sobre el bienestar colectivo no basta — se ha señalado ya — apreciar en qué medida modificó las pautas de consumo; es preciso también estimar hasta qué punto vino a eliminar posibilidades de inserción en el aparato productivo de quienes la habían encontrado produciendo lo que ahora la importación suplía. Se ha señalado también que en Buenos Aires, más aun que en otros centros urbanos, si la apertura elimina un conjunto de actividades artesanales, las reemplaza por otras y, por otra parte, favorece la expansión del comercio al detalle: más que una eliminación, se da una expansión y a la vez modificación de la plebe próspera; ésta se expresa, por ejemplo, en el hecho de que en Buenos Aires el contexto social de los conflictos políticos no opone, como en Bogotá, a la plebe de ruana y la gente decente que viste frac. Allí encontramos el contraste entre esta prenda — símbolo del anacrónico elitismo que se reprocha a los unitarios — y la más igualitaria chaqueta, en que bajo el rosismo son invitados a confundirse los miembros de la élite y los de una más vasta población urbana con acceso a paños

importados, así como a los servicios de un número cada vez más vasto de sastres.

Distinta es la suerte de la tejeduría doméstica, cuya decadencia paulatina no se debe a la pérdida del mercado del Interior, protegido por la exigüidad de los saldos exportables que le impide participar más plenamente en las importaciones, sino a la caída de los lucros obtenidos con las ventas en el Litoral y sobre todo en Buenos Aires, que — como primera consecuencia de la concurrencia de las importaciones — precede la de los volúmenes exportados a esos mercados. ¿Esa decadencia, que elimina sin reemplazo una actividad productiva, debe considerarse un puro perjuicio para el bienestar de los pobladores del Interior? Esta pregunta requiere una respuesta más ambigua de lo que sería esperable: para Córdoba Assadourian (1982) ha mostrado cómo la tejeduría se apoyaba en el trabajo femenino en zonas serranas de agricultura y ganadería igualmente pobres, canalizado por comerciantes-habilitadores que compraban su producción con anticipos consistentes en “efectos de Castilla” (es decir, de origen ultramarino); la apertura mercantil ha cambiado esa situación no sólo abaratándolos sino — a partir de 1830, cuando Córdoba se incorpora a la corriente de exportaciones de lana rioplatense — transformando en mercancía a esa misma lana, producida por las familias serranas y que antes sólo podía ganar acceso al mercado una vez elaborada en ponchos y jergas. Sin duda, el comerciante ha perdido en el cambio. ¿Ha perdido también la población serrana? Esta conclusión parece mucho menos evidente.

Digamos entonces que el avance del bienestar colectivo es indudable en las zonas más hondamente transformadas por la apertura mercantil. En la más radicalmente afectada por éstas, la ciudad del puerto que es a la vez la capital de la más importante zona productiva para la exportación, Sarmiento descubre hacia 1855 que “no ha encontrado pueblo, chusma, plebe, rotos [...] El traje es el mismo para todas las clases”⁴ y esa igualdad externa refleja a su juicio el avance de ésta en aspectos más sustanciales. Aquí alcanza sus rasgos extremos una transformación que ha comenzado a afectar ya a los centros urbanos en formación en la campaña y en las áreas más dinámicas del litoral de los ríos: los pequeños puertos fluviales entrerrianos sobre el Uruguay sorprenden a los viajeros con una fisonomía que emula en pequeño la descubierta por Sarmiento en Buenos Aires. Afecta, en cambio, en medida muy escasa a la población rural: el

4 “Carta a Mariano de Sarratea, Buenos Aires, 20 de mayo de 1855” en Sarmiento (1951, XXIV).

ajuar doméstico aun de pequeños hacendados residentes en la campaña — tal como lo reflejan los inventarios de sucesiones conservados por los jueces de paz — si registra el avance de los artículos importados, conserva una sencillez más que espartana.

En el Interior esos progresos son mucho menos evidentes, y sobre todo en las zonas más pobres el contraste con el relativo bienestar del nuevo Litoral provoca la compasiva o despectiva sorpresa de los oriundos de éste (así los agentes del restablecido gobierno nacional en la sublevada Rioja, en 1862, deploran la necesidad de derrochar esfuerzos en controlar un territorio tan claramente carente de todo valor). Pero de ello — se ha sugerido ya — no se debe argüirse necesariamente decadencia; un indicador confiable a ese nivel de desarrollo son los movimientos de población y por lo que sabemos la del Interior, sin emular el crecimiento acelerado del Litoral, prosigue el ascenso de la etapa anterior.

En este aspecto del balance de la apertura, entonces, los beneficios — muy desigualmente distribuidos — parecen claros y tangibles, y los daños son mucho menos indiscutibles. Pero — se ha indicado ya — estas consideraciones sólo atienden a un aspecto del impacto de la apertura mercantil. ¿Hasta qué punto ésta impone, como precio de la expansión del sector exportador, una abdicación de la capacidad de fijar el rumbo futuro del proceso económico-social, sobre el cual el influjo de la nueva economía metropolitana y de sus agentes locales se tornaría determinante? Aquí el balance es más matizado y ambiguo, en parte porque — como se verá más adelante — la pregunta encara simultáneamente, como si fueran uno solo, varios problemas. No hay duda de que el nuevo orden político advierte muy bien la necesidad de respetar los intereses y privilegios de los integrantes de la nueva élite mercantil extranjera: no sólo el acceso legal a la propiedad urbana y rústica no les es nunca disputado; todavía están mejor abrigados que aun los más privilegiados entre los nativos contra las exacciones o la arbitrariedad del poder político; en ese marco tienen oportunidad plena de aprovechar las ventajas derivadas de su condición de agentes de la nueva metrópoli económica participando junto con la élite local en la expansión ganadera, constituyéndose directa o indirectamente en proveedores y prestamistas del Estado, y conquistando gradualmente el control de los bancos privilegiados sucesivamente creados por la provincia y la nación.

Pero esas ventajas tienen sus contrapartidas, en cuanto los exponen a adversidades contra las cuales no siempre están mejor protegidos que los nativos: así el control del banco termina por dejarles sólo el poco lucrativo privilegio de emitir papel para transferirlo al tesoro en forma de cré-

dito a interés del que tanto el principal como el interés son desde el comienzo incobrables; y la transformación de ese Banco, una vez caducado su privilegio, en Casa de Moneda provoca comprensiblemente muy escaso descontento entre los banqueros que dejan así de serlo. La potencia hegemónica misma no está mejor protegida: en 1827 deja de pagarse la deuda externa, y la situación es afrontada por la representación británica con admirable paciencia; cuando en 1845 — de modo poco característico — la Gran Bretaña intenta usar la fuerza para cesar la intervención de Rosas en el Estado Oriental y abrir a las banderas extranjeras la navegación de los ríos interiores, Buenos Aires resiste con éxito suficiente para fatigar a su poderosa contrincante. Estos episodios tienen su paralelo en el resto de Latinoamérica: los imperiosos consejos británicos en favor de un acomodamiento no disuadieron al gobierno de Chile de seguir la guerra contra la Confederación Perú-Boliviana hasta destruirla; el de Brasil, lejos de amedrentarse ante ese signo de imperial descontento que era el retiro de la representación británica, lo utilizó para reformar a su guisa la tarifa de importaciones. Eso no obliga a concluir que la relación entre la nueva metrópoli y la nueva periferia sea de igualdad; más bien que la desigualdad impone servidumbres, pero también ofrece oportunidades a esta última, cuya autonomía de decisiones es más considerable de lo que ciertas presentaciones del dependentismo sugieren.

La carta de triunfo de la nueva metrópoli es, entonces, más que el influjo directamente ganado por ella o sus emisarios económicos, la coincidencia con quienes han ganado localmente el predominio al colocar la apertura mercantil en la base del nuevo orden económico, pero también político. Esta coincidencia explica la tolerancia británica frente a desafíos parciales, que se espera — con razón — no han de afectar ese acuerdo fundamental. Si el extremo Oriente fue abierto al comercio externo a cañonazos, en el Río de la Plata el uso más eficaz de la fuerza militar externa era el bloqueo, que venía a cerrarlo nuevamente. Pero la apertura mercantil tiene como uno de sus aspectos necesarios la afirmación del nuevo nexo metropolitano, que se hace entonces innecesario imponer por la fuerza.

El dependentismo tiene un modo favorito de reconocer y a la vez desvalorizar este aspecto de la situación: reconoce la existencia de un “socio menor” del interés metropolitano, representado desde luego por quienes localmente se benefician con el nuevo nexo metropolitano y ponen a su servicio el influjo que deben a la prosperidad ganada gracias a él. Para el Río de la Plata esa presentación de los apoyos locales del nuevo nexo parece a la vez demasiado limitativa y en parte inexacta. Es inexacta en cuanto sugiere que esos “socios menores” sólo tienen acceso a una pro-

porción claramente menor de los lucros que ofrece el nuevo orden mercantil, y no es claro que esto refleje la relación que se da entre la economía metropolitana y la de las áreas rioplatenses afectadas por la apertura en esa primera mitad del siglo XIX en que ese nuevo nexo se afirma. Los términos de intercambio, que la apertura ha modificado en forma muy favorable al Río de la Plata, siguen moviéndose en la misma dirección hasta pasada la mitad del siglo, y si esto parece ser un buen indicador de las relaciones entre la economía metropolitana y la marginal consideradas en bloque, las que se dan entre los emisarios de aquella y las élites locales se reflejan en el hecho bien conocido de que — excepto perturbaciones de corto plazo — la actividad primaria para la exportación es la más lucrativa, y es la que las élites locales logran reservarse más eficazmente, pese a los ya recordados avances de la nueva élite mercantil extranjera también en este rubro.

Pero es incompleta — y de nuevo engañadora — en cuanto postula, frente a esa coalición de beneficiarios exóticos y locales de la apertura, un alineamiento rival capaz de librar por lo menos una batalla desesperada en favor de alguna solución alternativa. Es esto precisamente lo que falta en el Río de la Plata, y los esfuerzos que desde hace medio siglo han venido explorando su historia en busca de la huella de ese alineamiento alternativo sólo han venido a encontrar episodios de alcance demasiado limitado para asignarles ese papel.

¿Por qué? Porque las ventajas ofrecidas al Río de la Plata por la división internacional del trabajo eran demasiado fuertes y demasiado evidentes para que un sector significativo de la sociedad propusiera renunciar a ellas. Esta conclusión no nos obliga, sin embargo, a compartir el alborozo con que la subrayó Mitre, para quien la coincidencia entre el surgimiento de una nación en la pampa desierta y el del capitalismo industrial del que esa nación iba a hacerse complementaria probaba la validez de la visión providencialista de la historia. Es evidente, en efecto, que el corolario que Mitre deducía de esa fe en una providencia benévola — a saber, la promesa de futuro contenida en ese acorde inicial entre la Argentina que nacía y el mundo al que nacía — no está de ninguna manera en las premisas; es esa evidencia, comprobada hasta la saciedad por la historia argentina del siglo XX, la que ha corroido no sólo la fe en esa visión histórica, sino el consenso en torno a una imagen del impacto de la apertura mercantil en la primera mitad del siglo XIX que — engañosa si se extrae de ella una invitación al optimismo sistemático, y todavía más engañosa si se pretende deducir de ella lecciones de economía política válidas para todo tiempo —

es, sin embargo, notablemente exacta al describir los rasgos básicos del orden socioeconómico apoyado en la apertura y descubrir los rasgos de ese orden que le aseguraron desde el comienzo una implantación excepcionalmente sólida y poco contrastada.

FOREIGN TRADE AND ECONOMIC INTERESTS IN ARGENTINA, 1810-1850

John Lynch

The opening of Buenos Aires to international trade was traditionally considered one of the great gains of independence. The entry of foreign shipping, entrepreneurs and manufactured goods, and the export of estancia products direct to the markets of the world were assumed to constitute a new stage in the history of Argentina, the precursor of the country's incorporation into the world economy. Modern historiography has cast some doubts on these conclusions. It has been pointed out that the market and the trade of the Río de la Plata were small in dimension and the prospects of growth severely limited. "Slow turnover, poor communications, high tariffs and commissions," all made foreign merchants hesitate before investing capital in Argentine trade (Platt 1972: 23-38, 55). Others have argued that *comercio libre* simply led to the substitution of one metropolis by another, and that dependence on Spain was replaced by dependence on Great Britain.

The truth appears to lie elsewhere. While Argentina may have been on the periphery of British interests in the period 1810-1850, this does not mean that British trade was unimportant or ineffective in Argentina. From the standpoint of Argentina, British trade occupied the centre of its economic world. Foreign trade in general, and British trade in particular, produced specific changes in the Argentine economy, namely estancia expansion, commercial growth, and industrial stagnation. Yet it would be a mistake to interpret this in terms of dependency. Argentina relied upon British manufacturers, British shipping, British markets, but it did not yet need — could not yet use — British banking and technology, it made its own economic decisions, and it was by no means a dependency of Britain.

In the aftermath of independence it was the large estancia which created wealth and conferred status. But this did not happen immediately. The economy of Buenos Aires as it emerged from the colonial regime was dominated by commerce not land. The merchants of the port made their profits not by exporting the products of the country but by importing

manufactured goods for a consumer market stretching from Buenos Aires to Potosí, in exchange for precious metals which at the time of independence accounted for 80 per cent of total exports from Buenos Aires. Until about 1815-20 the landed sector was limited, both in the number of title-holders and in the extent of their holdings.

The colonial legacy was altered by two developments. First, the merchants of Buenos Aires were squeezed out by the British. With their superior capital resources and contacts in Europe, the British took over the entrepreneurial function previously exercised by the Spaniards and forced the porteños to seek alternative investments. Unable to compete in a British-dominated commerce, local entrepreneurs found outlets in another expanding sector, livestock farming. Secondly, the trade of Buenos Aires with the interior had depended upon the latter's ability to earn from the sale of its products, especially from its agrarian activities and its artisan industries. But increasing British penetration provided severe competition for these industries, at a time when war and secession was also removing traditional markets in Chile and Upper Peru.

The combination of British competition and decline of the interior rendered the Buenos Aires economy incapable of sustaining the local merchant elite, who began therefore to seek other outlets for their capital. The principal outlet was pasture farming, which began to expand at the expense of arable farming, to such an extent that the province soon came to depend on imported grain. In the 1820s a livestock estancia yielded returns of 31.4 per cent on investment, compared to the 25 per cent return on arable farming (Barba 1967). Investment in land, cattle and *saladeros* was aided by the agrarian policy of the government. From 1822 Bernardino Rivadavia supported the system of emphyteusis, authorising public land to be rented out for twenty years at fixed rentals. This simultaneously put land to productive use, including new land in the south and south-west of the province, and satisfied the land hunger of the dominant groups. But emphyteusis favoured latifundism and land concentration. A small group of men became lords of the whole province. There was no limit to the area a proprietor might rent, and the land commissions which administered distribution were dominated by landowners. From 1824 to 1827 a number of huge individual grants were made, over 6 1/2 million acres to 112 people and companies, of whom ten received more than 130,000 acres each. By the 1830s some 21 million acres of public land had been transferred to 500 individuals. Some individuals received grants of over 65,000 acres each.

As the cattle industry grew in importance, as livestock property acquired

a new value, so the estancieros began to desire freehold property without time limit, conditions, or rent. Juan Manuel de Rosas, governor of Buenos Aires from 1829, abandoned emphyteusis and sold land in freehold. The law of 10 May 1836 authorised the sale of 1,500 square leagues of emphyteusis land and unoccupied land. The actual occupants of emphyteusis land could buy their holdings, and they were encouraged to do so by a further law of 16 January 1838 which ordered the sale of emphyteusis lands where the rent had not been paid, and the law of 25 August 1838 which ordered the doubling of the rent. There was no rush to buy land; the French blockade of 1838 depressed commercial agriculture by closing export outlets, and in default of purchasers the government decided to give land away. Rosas himself was one of the principal beneficiaries of this bountiful policy, and he and his officers were lavishly rewarded after the Desert Campaign of 1833, as were the military who took part in crushing the Rebellion of the South in 1839. In 1830 the province of Buenos Aires had 5,516 square leagues of occupied land, and this was held by 980 people; of these 60 people held almost 4,000 square leagues, or 76 per cent of the whole. By 1851 the structure had not basically changed: 6,100 square leagues were occupied by 782 people, of whom 382 monopolised 82 per cent of all property over one square league (Carretero 1972: 13-14).

Estancia expansion was a response to the opportunities offered by international trade. But this was not the only factor. The new economy also reflected the preferences and decisions of social interests. The hacendados of Buenos Aires did not acquire these great estates as mere status symbols, for the sake of size alone, or to leave them vacant. They bought land in order to export. The most successful landowners were men of urban origin with powerful business instincts. The estancias of the Rosas-Anchorena group were all situated in well-watered zones, carefully chosen for productivity and accessibility to export routes; and they were models of industry and yield, producing up to the very limit of their holdings. Among the various merchants who invested urban fortunes in land the Anchorena were supreme, extending their estancias as a commercial investment, and participating at each stage of production from the pampas to the port.

The first model of growth was that of Rivadavia. He wanted to modernize Argentina, seeking development through free trade, foreign investment, and immigration. In addition to renting out state land in order to put the natural resources of Argentina to productive use, he also invited British entrepreneurs to invest in mining, though the results were nega-

tive. The government authorised a private company composed largely of British merchants to establish the Bank of Discount of the province of Buenos Aires (20 June 1822), with a projected capital of 1 million dollars. A loan of £1 million was negotiated by the House of Baring in 1824. Rivadavia had a vision of liberal institutions and a new infrastructure, a great and unified Argentina, ruled from Buenos Aires and undivided by political and economic particularism. But his innovations threatened the interests of the *estancieros*. The federalisation of the city of Buenos Aires and its environs amputated the best part of the province and a large section of the population. It also involved nationalising the revenues of the port, which amounted to 75 per cent of the provincial government's income, arousing the fear that the next step would be to raise alternative revenue by an income or land tax. To the world of the landowners, for whom Buenos Aires and its hinterland, port and province, were one, these measures threatened division and disaster. The *estancieros* saw Rivadavia as a danger to their economic and fiscal assets; immigration they opposed as expensive, unnecessary and probably subversive, bringing competition for land and labour and raising the cost of both. They resisted these plans and forced their author to resign in June 1827.

A new economic interest thus came to power, the *estancieros*, replacing the classic elite of the revolution of 1810, the politicians, the bureaucrats and the military, and representing a more primitive and more specialised economy — cattle production for export of hides and salt meat — but one which brought immediate returns and was in harmony with the country's traditions. For the next twenty-five years these men ruled the country and gave it political stability which was the framework of economic growth. As the former British consul observed of Rosas and Anchorena, "they have as individuals immense interests and property, depending upon a continuance of domestic peace, which they have been able to preserve since they came into power".¹

By the 1840s the great grassy plains of Buenos Aires were divided into well-stocked *estancias* and supported some 3 million head of cattle, the basic wealth of port and province, and the sustenance of the export economy. They were animals of inferior quality, fed by the natural grasses of the pampas, raised in the open range under the care of one herdsman for at least 3,000 head; but they were capable of producing two saleable products, hides and salted meat.

The *estancia* had to sell its products in Buenos Aires and beyond. The

1 Parish to Bowles, Feb. 14, 1839, PRO, FO 354/9, Woodbine Parish Papers.

principal outlet was the *saladero*, a large establishment where beasts were slaughtered, tallow extracted, flesh salted and dried, and hides prepared for export. The first *saladero* in Buenos Aires began operations in 1810, and after some interruption they became firmly established from 1819. By 1820 there were about twenty *saladeros* in the province, though their output was relatively low, under one hundred animals a day in a single *saladero*. By the 1840s, however, while the number of *saladeros* in and about Buenos Aires was still about twenty, their output had grown enormously and each slaughtered some 200 to 400 animals a day during the season, a much greater consumption than the *mataderos*, which slaughtered cattle for the domestic meat market. Jerked beef was flesh cut in strips, pickled, salted and dried in the sun. It was unacceptable to most palates but was exported to Brazil and Cuba for feeding to the slaves. The hides were steeped in brine, laid out in salt and then stretched out to dry, the stretching being varied according to the thickness or fineness required. Although the principal tool in the *saladero* was the gaucho's knife, steam power had been introduced for producing tallow. Cattle was always paid for in cash. In the 1840s the price was about three pesos each, if delivered to the *saladero*. According to an English businessman, "The cost of an establishment capable of slaughtering a thousand head per week, is about two thousand pounds; although several have cost their owners much more: the steaming apparatus alone will require about one thousand pounds" (McCann 1853, I: 215). To establish a *saladero*, therefore, required a large investment of capital; overheads were heavy and the plant needed good management if it was to yield a profit and withstand competition from other provinces. Most *saladeros* belonged to associations rather than individuals and many foreigners had capital in the industry.

The *saladeros*, therefore, were an integral part of the estancia world and as such they were favoured by the government, even when they were offensive to public health and a menace to the environment. In his annual Message of 1849 Rosas reminded the House of Representatives that "these great establishments deserve the protection of the government, because they are factories which are vital to the national wealth" (*Mensajes Buenos Aires* 1976, II: 271). In fact they were easily the largest industry of Buenos Aires, by reason of the number of people they employed and the capital invested in them. The "protection" of which Rosas spoke consisted of virtual exemption from taxes. In 1852, out of a total revenue of 45,195,332 pesos raised by the provincial government, only 100,000 pesos came from taxes on the *saladeros*. And the customs law of 1835 exempted from export tax all jerked beef shipped in national vessels. Financed and

managed by experts, supplied by the estancias, favoured by the government, the *saladeros* increased their output. The export of jerked beef from Buenos Aires rose from 113,404 quintals (1,462,042 pesos) in 1835, to 198,046 quintals (2,915,796 pesos) in 1841, a good year after the blockade, to 431,873 quintals in 1861 (Nicolau 1970).

Buenos Aires lived by foreign trade, and its expanding estancias depended on foreign markets (see Table 1). In the early years after independence there was a sizeable trade gap, as exports of precious metals fell

Table 1
Average Annual Exports from Buenos Aires 1810-1855, Selected Commodities

	1810s	1820s	1830s	1840s	1850s
Cattle hides, nos.	574,460	624,101	798,564	2,303,910	1,762,356
Horse hides, nos.	144,898	206,880	31,903	163,022	158,220
Salted meat, tons	1,082	1,648	10,846	23,203	20,955
Tallow, tons	1,420	416	2,278	10,462	8,516
Wool, tons	163	277	2,309	6,752	11,091

Sources: Humphreys (1940); Parish (1852); Brown (1979).

and imports of consumer goods rose, and it took two decades for livestock exports to redress the balance. In 1829 and 1832 there was still a large excess of imports over exports, and the differences had to be met by exporting specie. The result was shortage of currency at home and its replacement by ever larger issues of paper money. The medium of international trade were letters of credit drawn on the London exchange, and British merchants came to dominate the financial market of Buenos Aires. The essential link was the trade in textiles from Britain against hides from Argentina, a trade which underwent steady though not brilliant growth, except during the years of blockade, in 1838-40 and 1845-47, when it suffered a sharp drop. According to the former British consul, Woodbine Parish, from 1822 to 1837 exports from Buenos Aires rose in value from about £700,000 to £1 million; from 1837 to 1851 they doubled in value to £2 million a year (Parish 1852: 353-356, 361).

Hides formed the bulk of these exports. There was an average annual export of 798,564 cattle hides from Buenos Aires in the 1830s; 2,303,910 in the 1840s. In 1836 hides amounted to 68.4 per cent of the total value of exports from Buenos Aires; in 1851 they amounted to 64.9 per cent. If jerked beef and other cattle products are added to hides, the livestock industry contributed 82.8 per cent of total exports in 1836, 78 per cent in

1851. The basic cause of export growth was the incorporation of more land into the economy, especially the expansion of the southern frontier after the Desert Campaign of 1833; the province of Buenos Aires now produced about two-thirds of all hides exported from the littoral provinces. A secondary cause were the foreign blockades imposed on Buenos Aires, which served to divert idle commercial capital into land and helped to increase the cattle stock by temporarily stopping shipment of hides, thus leaving the cattle to multiply in the pampas for future use.

Table 2
Argentine Imports in 1825 by Country of Origin

Country	Pesos Fuertes	Percentage
Great Britain	4,000,000	51.11
France	550,000	7.03
Northern Europe	425,000	5.43
Gibraltar, Spain and Medit.	575,000	7.35
United States	900,000	11.50
Brazil	950,000	12.14
Havana and other countries	425,000	5.43
Total	7,825,000	99.99

Source: Parish (1852).

Meanwhile imports into Buenos Aires rose from a total of £1.5 million in 1825 (see Table 2) to £2.1 million in 1850, an increase which was probably even greater in quantity than in value, owing to the falling price of manufactured goods in Europe. The growing imports reflected the increasing affluence and rising expectations of a consumer society, which even reached into the popular sectors. When foreigners arrived in Buenos Aires in the early 1820s, they were struck by the primitive furnishings and the scarcity of consumer goods in the houses of the city. But in the course of the next few decades there was a revolution in taste, fashion and habits, with the influx of European furniture, French wallpaper, English grates. This was the beginning of conspicuous expenditure among wealthy porteños. There was very little saving or capital accumulation. Imports of luxury and consumer goods used up any surplus capital which might otherwise have been invested. Pianos, clocks, jewelry and precious stones comprised 10 per cent of imports. Consumer goods of a luxury kind (furniture and hardware, clothes and shoes) for the quality market amounted to 32 per cent. Thus almost half of the imports were manufactured goods for the upper end of the market. Industrial raw materials

such as coal, iron and other metals accounted for only 3 per cent of imports, an indication of the small degree of industrialisation, the absence of technology, and the low level of artisan employment.

Shipping was a further indicator of the growth of foreign trade. In the 1820s an average of 288 foreign ships a year called at Buenos Aires; in the 1850s the number had grown to 674. British shippers led the race to the Río de la Plata after independence, and in the 1810s they carried 60 per cent of the trade in and out of Buenos Aires. By mid-century, with competition growing, British shipping in Buenos Aires was 25 per cent of the total. Most of the trade went to Britain (322 vessels and 22.8 per cent of tonnage in 1849-51) and the United States (253 vessels and 21.6 per cent of tonnage), though this still left a substantial portion of trade (33 per cent) to less developed countries, Cuba, Brazil, Italy and Spain (Nicolau 1973: 359-361).

British merchants dominated the trade of the Río de la Plata in the first two decades after independence, and they had a balance of trade in their favour, which Argentina had to bridge by exporting specie. The right goods, at competitive prices, these were the key to the British success and gave them control of the mass market, especially in cotton textiles. Every stage of factory expansion, every improvement in machinery, every lowering of production costs, consolidated the British hold of the market. Cotton goods accounted for half of all British exports to the Río de la Plata; the rest included woollen, linen and silk manufactures, ironmongery and cutlery, hardware, coarse and fine earthenware, glass and coal. The value of British trade to Argentina did not rise spectacularly in the first half of the nineteenth century. The average annual exports in the period 1822-25 were between £700,000 and £800,000 sterling. In 1850 the value of British exports to Argentina was still about £900,000. In between the trade suffered various vicissitudes, not all of them of Argentina's making.

In 1845-47 the British in a sense blockaded themselves. This was a temporary aberration. The longer failure to maintain their share of trade expansion was due in part to the loss of an early monopoly as others competed for a place; nevertheless, up to 1837 the value of British trade to the River Plate exceeded that of all other foreign countries put together; and even in 1850 it was not far short of this (Parish 1852: 363). No doubt the balance in favour of British trade was diminishing as the British market consumed more of Argentina's raw materials, but the claim that by mid-century Argentina had a trade surplus lacks substantial evidence and remains unproven (Brown 1979: 82-84).

Table 3
Declared Value of British Exports to the River Plate 1831-1850

Year	£	Year	£
1831	339,870	1841	989,362
1832	660,152	1842	969,791
1833	515,362	1843	700,416
1834	831,564	1844	785,564
1835	658,525	1845	592,279
1836	697,334	1846	187,481
1837	696,104	1847	490,504
1838	680,345	1848	606,953
1839	710,524	1849	1,399,575
1840	614,047	1850	909,280

Source: Parish (1852: 369).

There were fifty-five British mercantile houses in Buenos Aires in 1818, but the number had fallen a decade later (Humphreys 1940: 76). Blondel's directory of Buenos Aires for 1829 listed thirty-eight British firms, amounting to 33 per cent of total houses; the other British establishments comprised eighteen grocers' shops, four hotels, nine cabinet-makers, three upholsterers, three blacksmiths, and fifty other retailers, artisans and professions (Mulhall 1878: 331). Many of the British houses were eliminated by blockade and liquidation, as well as by competition from other nations and from native entrepreneurs; in 1854 they still numbered thirty-seven, though were now only 23 per cent of the total (Reber 1979: 56-57). The French trade to the River Plate was next in importance to the British; it more than quadrupled between 1825 and 1850, from £110,000 to £500,000, and consisted of silks, woollens, cottons and wines. French immigration, particularly from the Basque provinces, helped to increase the artisan population of Buenos Aires and also to stimulate demand for French products. The United States trade to the River Plate, one of the chief articles of which was flour to a cattle-dominated economy, suffered a normal balance of trade deficit; in 1849-50 the annual average of exports was \$ 916,118, imports \$ 2,181,852 (Parish 1852: 365, 367-368). Whoever they were, foreign merchants were involved almost exclusively in wholesale trade, in importing and exporting, and this they dominated. The retail trade in port and province, on the other hand, was the domain of the Argentines themselves, as was the preparation of local produce for export (Parish 1852: 120). Creoles were to be found in coastal and river shipping, in the freight trade from the interior,

in collecting cattle and pastoral products from estancias and delivering them to Buenos Aires, in the ownership of *saladeros* and warehouses. While there was considerable import of foreign goods and some import of foreign labour, there was as yet relatively little import of foreign capital into Buenos Aires, and in this period the export of profits was not an issue. The unitarian regime of the 1820s had sought to attract foreign investment in mining and other sectors of the economy, but the results were meagre. In 1824 the House of Baring made the government a loan of £1,000,000 on Argentine securities; this money was not invested in economic growth but expended on the war with Brazil. The smallness of export surpluses, the reluctance of the government to impose income or property taxes, and the heavy expenditure on war, combined to leave the government little financial margin. Rosas sought to make ends meet by revenue from customs and by curtailing non-military expenditure, and foreign creditors were not a high priority. "That Rosas never altered his financial policies in order to meet the claims of foreign creditors is due in part to the unwillingness of the British Government to apply any pressure on behalf of the bondholders" (Ferns 1960: 220). The annual charges arising out of the loan were £65,000. Payment had been in default since 1828: Buenos Aires did not have the revenue to renew it, and the British government did not press, leaving the bondholders to fend for themselves through the agency of the Barings. In December 1831, Manuel Moreno, the Argentine minister in London, received a representation from twenty *bonoleros*, as Rosas called them, which he forwarded to Buenos Aires, but there was no money to spare. In 1842, to improve relations with Britain, Rosas showed a willingness to renew servicing the loan, and Francis Falconnet, an agent of the Barings, went to Buenos Aires to conduct negotiations. The result was that Buenos Aires undertook to pay Barings £1,000 a month from May 1844 (*Archivo Americano*, no. 14, Buenos Aires, Aug. 31, 1844). But payments were suspended in 1845 and not resumed until 1849.

Buenos Aires pursued a relatively free trade policy towards the outside world and offered order and security to foreign merchants. The principle obstacles to trade were created by the foreigners themselves, or rather by their governments. The French blockade of 1838 stifled the exports of the port and reduced imports, causing great inflation and much unemployment in the capital. It was also a contributory cause of the rebellion of the southern *estancieros* in 1839. The Anglo-French blockade of 1845 was hardly more effective. The object was to sustain Uruguay, to secure free navigation, and perhaps to destroy Rosas. But it was a slow and

clumsy weapon, which hit trade rather than the enemy. Rosas justly said of blockades, "while they may annoy our countries, they do not deprive us of our principal resources, nor do they succeed in reducing our power" (Irazusta 1953-61, V: 7-8). Blockades hurt the foreigners rather than the natives. Its primitive economy made Argentina invulnerable to outside pressure. It could always revert to a subsistence economy, waiting for pent-up trade to revive while its cattle resources accumulated. In any case, the blockade was not absolute. There was a connived trade across the River Plate; merchants favoured by both sides were allowed to trade clandestinely, and an active blockade-running was carried on between Buenos Aires and Montevideo by small craft sailing at night under the noses of the patrolling squadron.

Theoretically, the blockades should have enabled local industry to recover the market which it had previously lost to foreign competition; in fact prices of manufactured goods simply rose and consumers suffered severe shortages. Yet there was a vociferous protectionist sector in Buenos Aires.

The state favoured cattle-breeders at the expense of small farmers, and Buenos Aires depended ultimately on grain imported from the United States and South Africa. Agriculture was subject to particular obstacles and required special treatment. Labour was scarce and expensive, methods were primitive, and yield was low. The high cost of transport forced farmers to move nearer the city, where land prices were higher. In the vicinity of the capital there were a number of chacras and market gardens, producing grain, maize and vegetables for the urban market. But they suffered always from competition from foreign grain. Agriculture, therefore, needed capital and protection. At this point, governments hesitated, fearful of causing dearer food and losing popular support. From independence to 1835 a low tariff policy prevailed, in favour of consumer and export interests, and in spite of farmers' complaints.

Farmers were not the only critics of free trade. The littoral and interior provinces demanded protection for native industries against more cheaply produced foreign goods, and called also for the opening of other ports than Buenos Aires to direct foreign trade. But Buenos Aires refused to change its policy or to relinquish its control of river navigation. It also refused to give protection to the "industries of the interior", the wine and textiles of the western provinces, which it considered marginal activities and not worth protecting. There was some justification for this view. But the demand for protection came not only from farmers and provinces; there were also porteño protectionists.

Buenos Aires contained a number of urban artisans, owners or employees of workshops, makers of manufactured goods for the local market. Their number should not be exaggerated. Buenos Aires was in many respects an extension of the estancia and housed a "ruralised" population. The suburbs contained farmers and agricultural labourers. The *saladeros* and *mataderos* employed an essentially rural worker. In addition there was a large population of peons, carters, *vagos y mal entretenidos*, and other marginal types, who were directly or indirectly subject to, or sought by, the rural proprietors, themselves frequently city dwellers and involved in commerce. In 1856 18,000 porteños were registered as *peones de campo* and more than 2,000 as *vagos*, though the real number of the latter was probably much higher (Gori 1965: 32). While Buenos Aires was thus a rural rather than an urban society, it still contained the traditional artisan industries, whose owners and workers were an integral part of the urban structure. Numerous urban workshops manufacturing clothing, uniforms, shoes, hats, swords and silverware were scattered about the capital. Quality of product was usually low, the market limited, and technology primitive, but they survived. In 1831 Buenos Aires contained 94 leather workshops, 83 carpenters' workshops, 47 iron forges, 42 silversmiths. The military policy of Rosas had the firm support of this group, for it was war which kept many of these industries at work, through demands for uniforms, equipment and hardware. The urban artisans were numerous enough, therefore, to carry some political weight and, without constituting a major pressure group, to merit consideration.

Economic nationalism had not yet developed in Buenos Aires; rather, different sectors sought privileges or protection for themselves. Estancieros wanted cheap imports and good export opportunities and therefore favoured free trade. But the foreign, and particularly the British, penetration of Buenos Aires was bitterly opposed by others who argued that it amounted to outside control of commerce, competed with local industry, put people out of work, and prevented the growth of a national merchant marine. To promote national manufactures some local entrepreneurs proposed a fiscal policy ranging from high duties to outright prohibition, a view seconded by the artisans of Buenos Aires who throughout the 1820s continued to press for state intervention, demanding free import of raw materials needed for manufacture and the protection of goods processed out of local raw materials.

The argument continued. The estancieros and free-trade interests were supported by those who opposed state intervention on principle and

maintained that industry would only flourish when it was qualified to do so, and that national manufactures which could not compete in price and quality with foreign imports were not worth protecting. Pedro de Angelis, one of the more enlightened spokesmen of the Rosas regime, strongly attacked the idea of giving protection to the provincial wine industry and the porteño shoe industry, on the grounds that protection would raise prices for the mass of consumers, and divert to industry labourers who would be better employed in the agrarian sector. Nevertheless, concern for the adverse balance of payments, if not for industrial labour, was sufficient to keep the protectionist lobby alive and the government interested. The hat industry and the growing leather manufactures were among the more prominent groups demanding protection against the influx of foreign imports. Others spoke for native artisans against the presence of foreign personnel within the capital. An artisan writing in 1832 argued that foreign manufacturing establishments in Buenos Aires were favoured by their exemption from military service: "While a native of the country has to serve in person or pay a substitute for himself and his employees, a foreigner and his workers (who are usually of his own nation) can continue operating without interruption."²

In due course Rosas accepted the case for protection, and in the *ley de aduana* of December 1835 he introduced higher import duties. From a basic duty of 17 per cent, the tariff moved upwards, giving greater protection to more vulnerable products, until it reached a point of prohibiting the import of a large number of articles such as textiles, hardware and, under certain conditions, wheat. The policy of 1835 was new in that it sought to give positive protection to arable agriculture and the manufacturing industries.

Rosas did not explain his action in any detail. We do not know his thoughts concerning local industry or the possibility of national self-sufficiency. Was he really convinced that his regime could decrease its dependence on foreign imports, resist foreign competition, and tolerate the higher living costs? There is no clear answer to these questions, and historians have been forced to speculate. Miron Burgin has argued that Rosas was moved by concern for "the welfare of the middle classes", and that it would have been "politically dangerous" to resist these interests (Burgin 1946: 237, 240, 242, 263-264). According to this interpretation,

2 Mariluz Urquijo (1969: 85-87), quoting *Diario de la Tarde* (Buenos Aires, Jan. 14, 1832).

the federalist party was losing ground in the mid-1830s and needed to widen its social base. But there appeared to be no reason why, in 1835-36, Rosas required the support of popular or middle groups; the regime was based firmly on the *estancieros*, who remained its closest allies. The objectives of Rosas seem to have been to sustain the existing economic structure, while protecting those minority groups who suffered most from it, the industrial and farming sectors.

The Message of Rosas to the House of Representatives in December 1835 gave some indication of his motives:

Agriculture and the growing manufacturing industry of the country have long suffered from the absence of protection. And the middle class of our country, unable for lack of capital to participate in the livestock industry, have been deprived of that incentive to work which is normally stimulated by concern to provide for the future and for one's children. The government has taken this fact into consideration, noting that foreign agriculture and industry thwart these legitimate aspirations without however bringing noticeable improvements in make or quality (*Mensajes Buenos Aires* 1976, I: 95).

At the same time the law had a strong inter-provincial content; it was designed to make the federalist policy credible by giving protection to the provinces as well as to Buenos Aires. Consequently Rosas had to explain away the 20 per cent import duty on cigars, which hit the *Corrientes* cigar trade to Buenos Aires. He wrote to the the governor of *Corrientes* pointing out that he had to protect his own people: "As for the question of cigars, I had in mind the powerful consideration that in this province there are many poor women who live from this type of industry."³ But he went on to argue that there were compensating factors in other parts of the tariff, favouring the provinces against Buenos Aires; an example was the prohibition of the import of foreign ponchos which were notoriously cheaper to the *porteño* consumer than the more expensive protected article manufactured in the provinces. Subsequently, after the tariff had been amended upwards, Rosas claimed in his Message of January 1837:

The changes made in the customs law in favour of agriculture and industry have begun to have a good effect [...] The artisan workshops have employment for young people, who under the vigilance of the police have ceased to disturb streets and thoroughfares, and one should hope that the prosperity of these classes will increase the import of the numerous articles of foreign industry which have not been prohibited or charged with extra duties. In fact foreign trade grows perceptibly (*Mensajes Buenos Aires* 1976, I: 113).

3 Rosas to Atienza, July 20, 1836 in Levene (1939-50, VII. 2: 182).

Again he explained that protection was designed not only for Buenos Aires but also for the provinces. But perhaps the most interesting part of his speech was the argument that revival of artisan industries would increase employment and spending power among the popular sectors, which in turn would improve the demand for foreign imports, or those not impeded by protection, and thus benefit international trade. Rosas thus offered the benefits of protection and free trade simultaneously. But what was the real situation?

The consequences of the protective tariff of 1835 have been much debated. Some critics in the industrial sector immediately claimed that the protection given was not sufficient. Shoemakers, who were among the most numerous artisans of Buenos Aires, argued in 1836 that the 35 per cent import duty imposed by the new law did not give adequate protection, and that they needed outright prohibition of foreign imports if they were to survive. They probably exaggerated: while there was certainly severe competition at the top of the market, Buenos Aires was in fact exporting footwear to other provinces. Arguments from the industrial sector did not impress the government. On the whole subject of protection Rosas himself had second thoughts. In 1838 import duties were reduced by one-third in order to minimise the effects of the French blockade. Then, claiming the need to procure new revenues and pointing to the shortage of certain articles, Rosas decided (31 December 1841) to allow the entry of a large list of goods previously prohibited. The argument for free trade, in other words, seemed to have been vindicated: national production had not responded to protection, the tariff had merely caused shortages and high prices, and the principal victims were the consumers and the treasury.

Rosas lost faith in protection, not without reason. Protection meant in effect giving artificial respiration to the weakest sector of the economy, while strangling the stronger. Very few Argentine producers or consumers would have thanked him for that. The bias towards a livestock-export economy reflected the social structure as well as economic conditions. The upper groups preferred imported manufactures, while the rest of the population did not form a consumer market for national industries. There were few freedoms in Buenos Aires under Rosas, but free trade was one of them.

The Buenos Aires of Rosas rested upon a primitive economy. Cattle-raising required relatively low investments in land and technology, and, if practised on an extensive scale in large units capable of dealing with fluctuating export markets, it yielded very high profits. Investments had to

be concentrated in cattle; therefore abundant, cheap, and secure land was required, and this the regime provided. But cattle-raising gave a limited range of exports, mainly hides and jerked beef, for which international demand was not likely to grow. The market for hides was far from dynamic, even when continental Europe began to supplement Great Britain; and the demand for salted beef, limited to the slave economies of Brazil and Cuba, was more likely to contract than expand. The Rosas economy, therefore, faced present stagnation and future decline.

Meanwhile, by the mid-1840s, the balance within the Confederation was no longer so overwhelmingly in favour of Buenos Aires. From 1843 the littoral provinces made the most of the peace which they enjoyed while Rosas continued to fight over Uruguay. Cattle resources multiplied: Entre Ríos, with six million cattle, two million sheep and seventeen *salaaderos*, was a new economic power. Competition was not yet critical: exports of jerked beef from Entre Ríos were still only 10 per cent those of Buenos Aires. But there were political implications. The estancieros of Entre Ríos and Corrientes, profiting to some extent from the blockade of Buenos Aires, were not prepared to endure for ever the monopoly of trade and navigation enjoyed by the porteños. To respond to these challenges, the economy of Buenos Aires needed diversification and improvement. These came in the form of an alternative activity. Sheep farming had already begun to threaten the dominance of the cattle estancia. It was through the export of wool that Buenos Aires would expand its links with the world economy, diversify its production, and greatly enlarge its capital accumulation. From the economic point of view Rosas became an anachronism, a legacy from another age.

The "merinization" of Buenos Aires, the rise of a large sheep and wool economy, began in the 1840s and was accompanied by a scramble for new land. The external stimulus was the expansion of the European textile industry, which provided a secure export market. Internal conditions were also favourable, consisting of good soil and a creole sheep stock capable of improvement by mixing with merino imports. In the early years of Independence estancieros showed little interest in improving breeds of sheep. It was left to a few Englishmen, John Harratt and Peter Sheridan in particular, to show the way; from the 1820s they began to purchase Spanish merinos, to preserve and refine the improved breeds, and to export from Buenos Aires to Liverpool, encouraged by the almost total abolition of import duties on the article in England. The growing interest in sheep breeding led to a new demand for labour. The gaucho was gradually replaced by the shepherd. Immigrant settlers arrived in

Buenos Aires, either as hired labourers or as partners in profit-sharing schemes or as tenant farmers. Irish immigrants were particularly welcome as shepherds, but Basques and Galicians also came, and some of them soon bought their own estates. On the pampas between Buenos Aires and the River Salado sheep were beginning to drive cattle from the land; from the 1840s estancia after estancia passed into the hands of the sheep farmers. In 1810 the province had a stock of 2-3 million sheep, but these were of poor quality and occupied marginal lands. By 1852 the number had grown to 15 million head, and in 1865 to 40 million (Chiaromonte 1971: 62-64; Korol and Sábato 1981: 69-79). Wool exports increased from 333.7 tons in 1829, to 1,609.6 tons in 1840, to 7,681 tons in 1850; they then accelerated to 17,316.9 tons in 1860, 65,704.2 tons in 1870. In 1822 wool represented 0.94 per cent of the total value of exports from Buenos Aires, cattle hides 64.86 per cent; in 1836, 7.6 per cent and 68.4 per cent respectively; in 1851, 10.3 per cent and 64.9 per cent; in 1861, 35.9 per cent and 33.5 per cent; in 1865, 46.2 per cent and 27.2 per cent.

Buenos Aires now became a wool port, exporting to the textile factories of Britain, Belgium and France; Argentina became the chief supplier of French and Belgian manufacturers. The hegemony of the cattle estancia and the traditional foreign merchants was now challenged by an alternative economy and a different mode of foreign trade. Overseas markets continued to provide the demand, but national social groups made the economic decisions. The link between wool producers and the market was provided by a complex system of commercial networks, largely replacing old trading methods (Sábato 1983). Local interests profited from this new diversification of the market, and competition among foreign buyers reduced foreign control. In 1852 Argentina stood at the threshold of a new stage of growth.

POPAYÁN:
Continuidad y discontinuidad regionales
en la época de la Independencia

Germán Colmenares*

I. CONTRASTES REGIONALES

Durante el siglo XVIII la gobernación de Popayán integraba económicamente varias subregiones que poseían rasgos perfectamente diferenciados. En el centro y en el norte, la meseta de Popayán prolongada por el amplio valle del Cauca. En el sur, separada de las anteriores por la depresión del Patía, la alta meseta de Pasto. En el occidente, sobre las costas del Pacífico, dependencias mineras de las ciudades del interior, ubicadas transversalmente a éstas, sin comunicación unas con otras y de difícil acceso por tratarse de un territorio de frontera, cuyo único interés residía en las explotaciones auríferas: Barbaconas en el sur, ligada a Pasto; el Raposo, con su puerto de Buenaventura, sujeta a Cali, y todavía más al norte la provincia de Nóvita, poblada con cuadrillas de esclavos de propietarios payaneses.

Un cálculo somero estima que, a finales del período colonial, estos distritos mineros, junto con el área de Caloto, más próxima a Popayán, y otros reales de minas dispersos en la provincia, producían más de la mitad del oro que se sacaba de la Nueva Granada (Restrepo 1952: 67).

Uno de los rasgos distintivos de las regiones, suficiente para introducir modificaciones fundamentales en los patrones de la tenencia de la tierra y en sus formas de explotación, era la presencia o la ausencia de mano de obra indígena. Esta abundaba en Pasto, donde las haciendas alternaban con comunidades indígenas y habían dado lugar a la estructura peculiar y a la evolución propia del trabajo indígena que arrancaba de la encomienda y la mita, pasando por el concierto, para culminar con la agregación permanente de peones en las haciendas.

Las haciendas de Popayán mantuvieron, en cambio, relaciones complejas y difíciles con las comunidades indígenas. Merced a una resistencia secu-

*Debo agradecer a Reinhard Liehr, cuyas juiciosas observaciones ayudaron a precisar el tema de este artículo.

lar y a reagrupaciones políticas sucesivas de los remanentes de los grupos indígenas de la cordillera central, éstos lograron escapar a una sujeción permanente. Por esta razón, durante el siglo XVIII y gran parte del XIX, las haciendas de la región debieron acudir tanto al trabajo esclavo como al trabajo indígena (León Helguera 1970).

En el valle del Cauca, debido a la escasez de población indígena en la banda más ancha del río, los patrones de apropiación de la tierra para propietarios individuales durante los siglos XVI y XVII sólo encontraban como límite las cuchillas de la cordillera central y linderos arcifinios de cauces profundos y de zanjones.¹ Estas propiedades se medían usualmente por leguas y en ellas se aprovecharon inicialmente los escasos remanentes de población indígena. El proceso de otorgación de mercedes de tierras se completó en el curso del siglo XVI para todo el valle, configurando así un monopolio duradero sobre la tierra. Este dominio jurídico, puramente formal, se reforzaba con los aparatos de una jurisdicción urbana ante la cual se decidían los pleitos frecuentes sobre linderos inciertos como si se tratara de problemas entre facciones familiares. En contraste con los altiplanos andinos, la posesión de la tierra no tuvo en esta región la variante de los resguardos indígenas. El surgimiento de haciendas como unidades productivas más racionales y basadas en el trabajo esclavo durante el siglo XVIII fue paralelo a formas de poblamiento *sui generis*, a veces en las márgenes, a veces en el corazón mismo de las haciendas.

Pese al contraste en las estructuras agrarias en estas subregiones, la distribución de la influencia en los distritos mineros constituía un rasgo integrador. Mientras los terratenientes de Cali y Buga dominaban la zona costera contigua del Raposo y los de Pasto la de Barbacoas, los dueños de cuadrillas en el Chocó quedaban cortados de su residencia en Popayán. Esto obligaba a que los abastecedores del Chocó fueran más bien las ciudades del valle. En cambio, el distrito minero de Caloto estaba mejor integrado a las haciendas de los propietarios de Popayán.

Durante el siglo XVIII, el vasto latifundio de frontera (la expresión es de Rolando Mellafe) del valle del Cauca, en el que la presencia de ganado cimarrón representaba la única riqueza que justificara la apropiación de la tierra, fue acomodando derechos de tierras aptas para la formación de

1 La uniformidad de este patrón puede apreciarse claramente en los datos dispersos de Arboleda (1956-57, I-III) y Tascón (1938, 1939). Intentos de sistematización del material de escribanías se encuentran en Lenis (1980) y Carvajal Peña (1980). Véase también Colmenares (1973-79, II; 1980).

haciendas. Este desarrollo tuvo lugar mediante complejos arreglos en el seno de las familias terratenientes con ocasión del reparto de derechos sucesorales, de alianzas matrimoniales o a través de la compra de derechos de tierras contiguas.

La apertura de una nueva frontera minera en el Chocó y la reactivación de los yacimientos de Caloto a finales del siglo XVII y comienzos del XVIII favorecieron la formación de estas unidades productivas que combinaban la explotación ganadera con sembrados de caña, trapiches y sementeras de abastecimientos para las minas. Estas no sólo procuraron un mercado para esos productos sino hasta el capital mismo necesario para las nuevas inversiones y la mano de obra indispensable para su explotación. Los mineros de Cali y de Popayán eran usualmente a la vez terratenientes, cuando no comerciantes de esclavos, lo cual permitía que las haciendas se integraran más estrechamente a las necesidades de los reales de minas. Este modelo de explotación, en el que los gastos monetarios se minimizaban y los recursos de mano de obra podían emplearse alternativamente en minas y haciendas, entró en crisis cuando el trabajo en las regiones mineras sufrió dislocaciones tan profundas que impidieron su recuperación.

II. LA DECADENCIA DE UN SISTEMA ESCLAVISTA

Las informaciones sobre los daños sufridos por haciendas aisladas de la región en el transcurso de las Guerras de Independencia son demasiado poco sistemáticas como para ofrecer un cuadro concluyente sobre la decadencia del sistema. Sin duda, los intereses materiales de los propietarios podían ser vulnerados de muchas maneras con las alteraciones políticas y sus secuelas militares. Las Guerras de Independencia, que se prolongaron con alternativas de paz desde 1811 hasta 1824 en esa área, trajeron consigo ocupaciones de los dos bandos de ciudades y de haciendas con sus consecuencias naturales de deterioro, de reclutamientos, de empréstitos forzosos y de exigencia de abastecimientos para las tropas. Pero aun en las circunstancias más apuradas, debe tenerse en cuenta que los propietarios desarrollaron estrategias (por ejemplo adherirse sucesivamente al bando victorioso) para escapar a las consecuencias más obvias de estas amenazas.

La tentación de los historiadores ha sido, hasta ahora, la de adicionar los relatos impresionistas de destrucción generalizada a unos cuantos casos, debidamente documentados. Para evitar esta imagen somera de destruc-

ción debemos graduar el impacto del desorden introducido por la guerra de acuerdo con sus consecuencias a largo plazo.

En primer término, encontramos un cuadro muy desigual de la destrucción física ocasionada por el asalto directo a las propiedades. Algunas de ellas fueron el escenario de combates, otras alojaron tropas por períodos más o menos largos y en muchas la destrucción fue ocasionada por bandadas armadas que se dedicaron al pillaje, especialmente en los años de 1819 y 1820. A esto habría que agregar la desposesión total de individuos comprometidos muy de cerca con movimientos políticos, en ocasiones, los terratenientes más poderosos que asumieron una posición de liderazgo; luego, de una manera más uniforme, el peso de las contribuciones forzosas en dinero o las asignaciones en ganado y en vituallas para mantener a los ejércitos. Sin embargo, el impacto de todos estos factores, que podrían parangonarse en una economía agraria a años prolongados de sequías o de plagas, no puede compararse a los efectos de una dislocación todavía más generalizada en las formas de sujeción del trabajo.

Sobre este último punto habría que insistir especialmente puesto que estas formas de sujeción eran las más vulnerables y las más difíciles de reparar en presencia de una conmoción generalizada. Desde el momento mismo en que se entrevió la posibilidad de un asalto al poder político por parte de los criollos, surgió el espectro de un desquiciamiento del equilibrio social mantenido hasta entonces y de la posibilidad de perder el control sobre los esclavos. En el momento de la insurrección de Quito de 1809, para defenderse de la infiltración subversiva en su flanco más vulnerable, el Cabildo de Cali dispuso que quienes viajaran a las regiones mineras de la costa debían proveerse de un pasaporte (Arboleda 1956-57, III: 252). Declaradas las hostilidades contra la realista Popayán y en vísperas de la batalla decisiva (la de Palacé, el 28 de marzo de 1811), la Junta de gobierno de las ciudades confederadas en Cali pidió el retiro de las tropas de un oficial terrateniente para que con su presencia aquietara las cuadrillas de las haciendas del otro lado del Cauca. Unos días antes los habitantes de la ciudad de Cartago habían organizado una compañía de nobles para controlar los movimientos de los esclavos y de "la gente vil". Inmediatamente después de la batalla, la Junta de Cali tuvo que reunirse a toda prisa un domingo para organizar una expedición militar contra los esclavos del Raposo que amenazaban con rebelarse (Zawadsky 1943: 125, 128 y 228).

El levantamiento casi simultáneo de los estancos del tabaco y del aguardiente por parte del gobernador español de Popayán y de la Junta de Cali estaba sin duda destinado a atraer hacia cada bando la lealtad de los estra-

tos populares. Pero el temor de un desquiciamiento social no sólo se concentraba en la revuelta social o en las insurrecciones de esclavos. Otro peligro que amenazaba la estabilidad de la fuerza de trabajo era el reclutamiento.

Es bien conocida la orden de Bolívar en 1820 para que el ejército del sur tomara "los esclavos útiles para las armas, que necesite" y para que se enviaran tres mil esclavos solteros al ejército del norte (Bolívar 1929-59, II: 152). Aunque el ejército del sur que comandaba Manuel Valdés se disolvía a ojos vistas por las continuas deserciones, el general no confiaba en este tipo de reclutamiento. Tras una evacuación de Popayán (el 21 de agosto de 1820), se quejaba al vicepresidente Santander de las pretensiones exageradas de los propietarios:

Hasta ahora [agregaba], se han tomado proporcionalmente y aseguro a V.E. que aunque se verificase en todos los negros útiles de la provincia no alcanzarían a llenar los deseos del Exmo. señor presidente porque, la verdad, yo no sé de dónde puedan sacarse tantos esclavos útiles.

V.E. bien sabe que la mayor parte de los hombres de esta clase son inútiles para el servicio de las armas: agréguese a esto la saca que hizo Calzada; más la repugnancia que tienen en servir y por cuya razón se van en cuadrilla a los montes; agréguese a esto la ocultación que hacen de muchos de ellos sus amos y he aquí claramente demostrado la imposibilidad de que he hablado. .²

Si ha de creerse el relato de Julio Arboleda, empeñado en desacreditar mucho más tarde el caudillo José María Obando asociándolo con forajidos, los realistas habrían tenido más éxito. Obando y Simón Muñoz, enviados por el jefe realista que ocupaba Popayán, Sebastián Calzada, a reclutar hombres en el Cantón de Caloto, lograron que se les unieran antiguos contrabandistas de tabaco y esclavos (que en esa región pertenecían casi todos a la familia de Arboleda) que se sublevaron con la promesa de libertad (Sendoya 1975-77, I: 118).

En el *Diario de Operaciones* del ejército del sur se reportaba en abril de 1820 que el realista Simón Muñoz ocupaba el valle con "quinientos hombres y gente colecticia y negros esclavos estimulados con el robo a seguir sus banderas".³ Y el mismo general Valdés no sólo expresaba su desaliento al vicepresidente de la república con respecto a la posibilidad de reclutar esclavos sino que en una carta privada se quejaba amargamente de "Don

2 Manuel Valdés a.F. de P. Santander, Quilichao (?), ag. 1820, ANB, Secretaría de Guerra y Marina, vol. 1, fol. 441.

3 Diario de operaciones de Manuel Valdés, gobernador y comandante general del valle del Cauca, ANB, Secretaría de Guerra y Marina, vol. 1, fol. 297.

Simón”: “... él tiene a quién pedir y de dónde sacar y yo no, porque los hombres de este valle se han ocultado todos en los montes y porque esta provincia no tiene jornaleros como las demás a quien con facilidad se recluta. Aquí todos son propietarios y éste [es] el principal motivo de desertión y repugnancia al servicio...”⁴ De nuevo el *Diario de Operaciones* reportaba en octubre de 1820 que se había licenciado a diez y siete reclusos libertos “por inútiles al servicio” y se les había dado pasaporte para regresar adonde sus dueños, en la jurisdicción de Caloto.⁵

Al parecer, si el ejército regular no podía reclutar esclavos, éstos se unían espontáneamente a guerillas o a bandas armadas (no importaba que fuera bajo el signo realista o el republicano) que asolaban las haciendas cuyos propietarios habían sido diezmados por la represión española. Los historiadores locales, dedicados al culto lugareño de los próceres, aluden con pudor manifiesto al “año terrible” de 1820, cuando ocurrieron incidentes que las guerras civiles de todo el siglo XIX iban a reproducir una y otra vez. En medio del desconcierto que habían creado en la región fugitivos realistas de la batalla de Boyacá, surgieron movimientos populares de resistencia. El combate de San Juanito (cerca de Buga), por ejemplo, fue librado en septiembre de 1819 por bandas armadas sólo de machetes y de lanzas contra avanzadas de húsares del ejército de Calzada. Según un testigo, esta victoria se debió casi exclusivamente al inglés Juan Runel, “asociado al pueblo bajo” y en ella la nobleza había estado ausente. Este curioso personaje, que procedía de una partida de tripulantes desembarcada en Buenaventura por el corsario Brown, y que hace pensar en *Nostromo* de Joseph Conrad, tenía su propia versión de la revolución, asociado como estaba con el “pueblo bajo” y con esclavos fugitivos. Después de la batalla de San Juanito se apoderó de Cali y allí impuso un régimen de terror entre las gentes bien pensantes. La desazón era evidente aun en el ejército regular. Según el general Valdés, “... hay varias partidas de fascinerados en los caminos robando y asesinando, y si Dios no lo remedia, todo este país parará en tales partidas, pues a eso han enseñado al pueblo los señores Runel, Alonso y otros fascinerados que sólo han hecho sus reuniones para saquear...”⁶

4 Manuel Valdés a un “querido compañero y amigo”, Popayán, dic. 24, 1820, ANB, Secretaría de Guerra y Marina, vol. 1, fol. 494.

5 ANB, Historia, República, vol. 3, fol. 117.

6 Manuel Valdés a F. de P. Santander, Popayán, jul. 24, 1820, citado por García Vásquez (1924: Apéndice documental, p. XLII). Véase también un relato contemporáneo de la batalla de San Juanito, en el que se menciona la procedencia de Runel, en García Vásquez (1924: XXXIII-XXXIV).

Por todo esto resulta más que improbable que se hubiera dado siquiera un comienzo de cumplimiento a la orden del Libertador. Además, el general Valdés tenía razón. Si la orden se hubiera ejecutado a cabalidad, se habría llegado al umbral de la extinción de la esclavitud. Pues una cosa era la fuga esporádica de esclavos que se sumaban a las bandas de libertos y mulatos de Simón Muñoz y de Juan Runel y otra el reclutamiento sistemático en el ejército regular de tres mil hombres útiles. Si tenemos en cuenta que la población esclava de toda la gobernación de Popayán (incluido el Chocó) era de cerca de 25 mil personas en 1776 (período en el que debía haber más esclavos que en 1820) y suponemos que esta población estaba distribuida en rangos de edades de tal manera que la población masculina entre los 16 y los 35 años representaba un 45% del total de los hombres (porcentaje muy elevado pero que da cuenta de la distorsión típica de la pirámide de edades entre la población esclava), los tres mil hombres pedidos por Bolívar representaban el 55% de estos rangos. Frente a estos resultados, la acción de las juntas de manumisión creadas a partir de la ley de libertad de vientres hubiera exhibido un balance aún más irrisorio del que obtuvieron: en la provincia de Popayán, 58 manumisiones entre 1831 y 1845 (Castellanos 1980: 43).

La atención no debe concentrarse por eso en el momento mismo de la independencia sino en un período más largo que forzosamente debía erosionar la "institución peculiar". Este proceso estuvo acompañado por la sustitución gradual de la mano de obra esclava con otros tipos de sujeción del trabajo que ya se insinuaban en el siglo XVIII. Con todo, hay que tener en cuenta que los propietarios de la provincia se aferraron tenazmente a sus esclavos. En el punto más alto de la concentración de esclavos en actividades productivas, en las últimas décadas del siglo XVIII, los propietarios de haciendas y minas de la gobernación de Popayán habían participado con cerca del 38% del total de los esclavos que había en la Nueva Granada. En 1843, pocos años antes de la abolición de la esclavitud, aunque el número absoluto de los esclavos había descendido de 65 mil a apenas 39 mil, las provincias en las que se había fragmentado la antigua gobernación detentaban el 48% de los esclavos del país. Y en tanto que la población esclava disminuyó en todo el país en cerca del 60%, en el mismo período (1776-1843) la del Chocó se redujo apenas en 43%.

En el largo plazo, el debilitamiento de la economía esclavista es claramente perceptible respecto al mercado mismo de los esclavos, tanto en el número de esclavos vendidos como en su precio. En Popayán, uno de los centros coloniales más importantes de este comercio, los tres últimos decenios del siglo XVIII habían visto multiplicarse las transacciones de

esclavos, unitariamente y en cuadrillas, hasta alcanzar un promedio superior al millar en cada decenio. Y esto en sólo esclavos criollos y mulatos puesto que a partir de 1765-1770 había comenzado a disminuir la proporción de esclavos bozales que se vendían en la plaza. Este promedio descendió a 668 esclavos en el primer decenio del siglo XIX, a 386 en el siguiente y a sólo 169 en el tercero. A partir de 1831 el comercio de esclavos prácticamente desapareció en Popayán.

El precio de los esclavos experimentó una erosión gradual y muy uniforme desde finales del siglo XVII. Esto parece indicar que las urgencias de mano de obra esclava fueron disminuyendo paulatinamente, en la medida que era posible sustituirla mediante otros arreglos sociales de sujeción del trabajo. De cerca de 500 pesos de plata (o de 450 pesos para esclavos criollos) que valía un esclavo en óptimas condiciones (entre los 16 y los 25 años) a finales del siglo XVII, el precio había quedado reducido a la mitad a comienzos del siglo XIX. En los dos decenios siguientes estos precios alcanzaron un fondo en 150 a 200 pesos para estabilizarse en medio de la rareza de las transacciones. Algunos de los grandes propietarios de Popayán preferían por esto sacar partidas de esclavos del país para venderlos en el Perú o en Guayaquil.⁷

El sector crucial del mercado de esclavos indica claramente que las posibilidades que había introducido el dinamismo minero durante el siglo XVIII se habían agotado al terminar la centuria. El destino de los yacimientos del Chocó había seguido un patrón ineluctable, conocido para la primera frontera minera del siglo XVI en la Nueva Granada (Colmenares 1973-79, I). Para mantener un volumen dado de producción global se requería introducir cada vez más esclavos puesto que, con una tecnología rudimentaria y sin ninguna innovación, era imposible aumentar la productividad *per capita*. Por otra parte, la continua introducción de esclavos sólo se justificaba con la multiplicación de yacimientos nuevos, cuya riqueza superficial fuera fácilmente explotable. Siendo decisiva la riqueza de los yacimientos, las explotaciones auríferas tenían un límite de equilibrio entre esta riqueza y el número óptimo de esclavos para explotarla. La tendencia en la cual se había alcanzado este límite se había invertido ya en el Chocó hacia 1780. A partir de entonces los mineros prefirieron trasladar y vender cuadrillas enteras de esclavos en Popayán. De allí podían ser lle-

7 Rodríguez J. (1980-81: 84); Colmenares (1973-79, II: 277). Sobre la venta de esclavos fuera del país, véase Tomás C. de Mosquera a Manuel José Mosquera, Lima, mayo 8, 1830, citado por Castrillón Arboleda (1979: 59), así como León Helguera y Lee López (1967).

vados a Caloto, en donde una mejor integración de haciendas y minas rebajaba los costos de explotación, o ser empleados en las haciendas (Sharp 1976: 189; Colmenares 1973-79, II: 87).

En el curso del siglo XIX, las haciendas que se habían sustentado con el auge minero durante el siglo anterior fueron perdiendo el dinamismo que las había caracterizado. Ahora exhibían rasgos más tradicionalistas al encerrarse en sí mismas y adquirir ese aspecto que los radicales bogotanos del medio siglo identificaban como enteramente feudal. En adelante, los propietarios sólo se preocuparon de recibir una renta o de luchar para procurársela.

El dinamismo que restaba procedía de otros sectores, de libertos y manumisos, de blancos pobres y de mestizos y de poblaciones nuevas que edificaban economías campesinas en las márgenes de las haciendas tradicionales. El surgimiento de estas poblaciones nuevas sugiere la resistencia por parte de la antigua población libre, en medio de una sociedad esclavista, a someterse a nuevas formas de sujeción. El encasillamiento y la rigidez misma del sistema se convertía en un obstáculo para establecer estratos intermedios entre la libertad y la esclavitud. Como se ha visto, en 1820 el general Valdés observaba que los jornaleros eran escasos y que todo el mundo en el valle era propietario. La exactitud de esta última observación es más que dudosa. Pero no hay duda de que el general podía advertir la ausencia de una población numerosa de "agregados" en las haciendas, como era lo usual en los altiplanos que acababa de abandonar. En cuanto a los propietarios de que habla, podía tratarse muy bien en esa población rural que buscaba congregarse en poblados en las márgenes de las haciendas (Escorcía 1980).

Un trabajo reciente (Díaz de Zuluaga 1983) distingue los efectos que produjeron las Guerras de Independencia en las dos subregiones contiguas del valle del Cauca y de su prolongación en la meseta de Popayán. En el valle, en donde se habían consolidado las haciendas durante el siglo XVIII con mano de obra esclava excedente de las minas y en donde predominaban los trapiches y la ganadería, se precibe un impacto mayor. La vulnerabilidad de estas haciendas residía precisamente en su dependencia de la esclavitud y por esta razón los terratenientes tuvieron que acudir en adelante a formas de arriendo y de colonato. En contraste, las haciendas de la meseta de Popayán se habían desarrollado, desde una época anterior al auge de las haciendas del valle, sobre lineamientos diferentes. Allí la mano de obra, aunque insuficiente, era también indígena. Estas haciendas, más "tradicionales" en comparación con las del valle, no parecen haber sido afectadas en la misma medida.

Estas diferencias sugieren el debilitamiento de la hacienda esclavista que había surgido como unidad productiva impulsada por la minería en el siglo anterior. Pero la dependencia de las haciendas con respecto a las actividades mineras muestra también que el proceso de decadencia no se inició con las Guerras de Independencia. Estas debieron acelerar y liberar fuerzas sociales que venían gestándose de manera lenta desde el siglo anterior. Ahora, los terratenientes se veían enfrentados con esas nuevas fuerzas sociales que podían encontrar una expresión política. Debía buscarse entonces un nuevo equilibrio con respecto a la sujeción del trabajo. Sin embargo, la precariedad de este equilibrio queda demostrada por la pertinacia de los propietarios en aferrarse a la esclavitud.

III. LAS POBLACIONES NUEVAS

El poblamiento y la diversificación social en el territorio de los antiguos latifundios y haciendas coloniales del valle del Cauca es un proceso *sui generis* que comenzó en la segunda mitad del siglo XVIII y se prolongó a todo lo largo del siglo XIX. Las capillas de las haciendas, edificadas para el adoctrinamiento y el control de la población esclava, sirvieron muchas veces como núcleo original de concentración para pobladores libres. Estas concentraciones lograron un primer reconocimiento al ser erigidas en viceparroquias o al recibir un juez pedáneo que dependía de las justicias de los antiguos centros urbanos. La nueva ramificación semiurbana mantuvo siempre relaciones ambiguas con las haciendas que limitaban su espacio vital, pero a las que servía ocasionalmente con jornaleros. No se desembocó por esto en la creación de un sistema de peonaje sino más bien de arrendatarios ligados a las haciendas mediante contratos verbales de derecho consuetudinario.

Este desarrollo difiere marcadamente del que experimentó el sur del valle que era un asiento de minas (en Caloto) y de haciendas con una gran concentración de mano de obra esclava. Los trabajos de Michael Taussig muestran cómo allí la abolición de la esclavitud dio paso a economías campesinas de agricultores negros parcelarios. Ante la imposibilidad de someterlos a un tipo más permanente de sujeción, los propietarios optaron por cederles parcelas mediante el pago de terrajes. Estas observaciones, que se refieren a propiedades esclavistas muy bien documentadas, no deben generalizarse sin embargo para todo el valle. Hay diferencias sustanciales de poblamiento y de organización social entre esta región y las del centro y el norte del valle (Taussig 1977).

En estas últimas el desarrollo fue mucho más complejo. Hay un patrón básico (con muchas variantes) de concentración en torno a una capilla o en tierras cedidas por los terratenientes y el ulterior reconocimiento como parroquias que se repite en Tuluá, Cerrito, Bolo, Florida, la Victoria, Naranjo, la Unión (a Hato de Lemos), etc. Todo esto iba acompañado de tensiones sociales que inquietaban a los centros urbanos más antiguos. Ya en 1756 el gobernador de Popayán decía estar "... informado de los graves desórdenes que se cometen en los sitios de Llanogrande y demás que comprenden las jurisdicciones de Caloto, Cali, Buga, por todas aquellas personas que las habitan, siendo las más de ellas gentes de baja esfera, dada a todos los vicios de latrocinios, amancebamientos y demás pecados públicos..."⁸

Es sintomático que el delito más tangible y más frecuentemente castigado en la época fuera, sin duda, el del amancebamiento. En éste no sólo se contaba con la colaboración de la parte agraviada para introducir una querrela sino que los curas mantenían una mirada siempre alerta sobre la conducta familiar y sexual de sus feligreses. En la época republicana este rigor colonial cedió y magistrados más liberales mostraron tolerancia hacia los "pecados públicos".

¿Cómo podríamos ilustrar el proceso que introdujo nuevas fuerzas sociales en esta sociedad dualista y con ello crecientes dificultades de control social?

El caso mejor documentado de una población nueva, surgida en las márgenes mismas de las haciendas como un permanente desafío a los terratenientes y mineros esclavistas de Popayán es el de Quilichao. La ciudad vecina de Caloto era el centro urbano que servía a los grandes propietarios de Popayán para controlar sus explotaciones mineras en los alrededores de Quilichao. Estas explotaciones, que existían desde el siglo XVI, habían entrado en decadencia en la centuria siguiente. La apertura de una nueva frontera minera en el Chocó a partir de 1680 no sólo impulsó la creación de haciendas sino que reavivó el interés por los yacimientos de Caloto adonde ahora podían introducirse esclavos en crecientes cantidades. Inclusive desde mediados del siglo XVIII los propietarios prefirieron trasladar cuadrillas enteras del Chocó a la región de Caloto. Estos traslados tenían una doble ventaja. Una, el control más inmediato de la población esclava. Otra, la satisfacción de las necesidades de abastecimientos de las minas con la producción de las haciendas. Este es el modelo que emplearon los jesuitas en su mina de Jelima, abastecida con la

8 ANB, Poblaciones del Cauca, vol. 3, fol. 62.

producción agraria de Japio y Llanogrande (Colmenares 1969: 106, 124), y los Arboleda en sus minas de Quinamayó con sus haciendas de La Bolsa y Novirao. Tras la expulsión de los jesuitas, los Arboleda reforzaron su propio sistema con la compra de Japio.

Casi desde el momento mismo en que se reactivaron las minas de Caloto, a finales del siglo XVII, familias de mulatos, mestizos y blancos pobres se asentaron al pie de las estribaciones de la meseta de Popayán, en el valle, muy cerca de las minas de los vecinos de Popayán. Algunos de estos pobladores poseían un claro derecho hereditario sobre su asiento. Pero los mineros de Popayán alegaban que las posesiones del asentamiento eran insuficientes para la subsistencia de una población. Afirmaban que se trataba sólo de 13,5 cuadras por 47 (unas 450 hectáreas) aun cuando más tarde, con ocasión de un juicio de deslinde con los Arboleda, se encontró que eran en realidad 55 cuadras por 47 (unas 1.800 hectáreas). Estas tierras estaban ahogadas en medio de las enormes posesiones de los jesuitas y de los Arboleda y es muy posible que, según los patrones de la época, fueran escasas para procurar alguna especie de autonomía a una población.

En 1721 los mineros más poderosos de Popayán se quejaban de nuevo de los pobladores afirmando que se trataba de “distintas personas forasteras, vagamundos y gente baldía, sin tener en dicho sitio más hacienda ni utilidad que el asiento de las casas donde viven”.⁹ Lo que chocaba particularmente a los mineros era la razón misma de ser del asentamiento. En palabras de Don Francisco Antonio de Arboleda,

... se vio que en el llano de Quilichao se está formando una grande población de gente sin oficios públicos ni hacienda propia y que los más viven con el oficio de regatones para vender a los negros de las cuadrillas de esclavos de minas los víveres que allí introducen de otras partes, y al mismo tiempo rescatando de los negros el oro que ellos sacan para sí en los días que les es permitido o el que hurtan a sus dueños y [...] así mismo [...] dicha población se va formando ya con plaza, calles e iglesia, sin tener para ello licencia de las justicias superiores y [...] dicha población esta dentro de los reales de minas de Cerrogorordo, Aguablanca, Cimarronas, y San Bernabé y a poca distancia de las de Santa María, Dominguillo, Ahumadas y Convento. ...¹⁰

Los mineros de Popayán sentían como una amenaza para la estabilidad del sistema esclavista no sólo el comercio subrepticio con las cuadrillas sino la presencia misma de una población libre, que tendía a organizarse

9 ANB, Poblaciones del Cauca, vol. 2, fol. 652 v.

10 ANB, Poblaciones del Cauca, vol. 2, fol. 167.

como centro urbano, sin posibilidades de control por parte de un estrato noble.

Hostilizada mediante procedimientos administrativos de todo tipo, Quilichao prolongó la lucha por su existencia durante más de un siglo. En 1753, ante las reiteradas acusaciones de los mineros, el gobernador de Popayán ordenó expulsar del asiento a quienes no fueran labradores. Los vecinos lograron probar que tenían títulos legítimos de las tierras que poblaban y el gobernador suspendió la expulsión.¹¹ Frente a esta amenaza, los de Quilichao decidieron legalizar el asentamiento y obtuvieron del virrey Solís el título de villa en 1755. Este privilegio, que les otorgaba justicias propias para dirimir sus conflictos y los conflictos con los grandes propietarios, los enfrentó con la ciudad de Caloto. La ciudad no sólo veía recortados sus propios términos territoriales sino que perdía un control jurisdiccional que utilizaba en favor de los mineros de Popayán. Pleitearon y obtuvieron que el virrey Messia de la Zerda revocara el flamante título de villa a Quilichao en 1761.

Pese a las controversias con Caloto, animadas por las pretensiones de los mineros de Popayán, Quilichao ocupaba una posición muy ventajosa, no sólo por su proximidad a las minas sino por el tránsito de Popayán a Cali y al resto de las ciudades de la gobernación. Mientras que en 1753 contaba apenas con doscientos habitantes, en 1791 estos ascendían a 831, población que casi duplicaba a la de Caloto (con 431 habitantes) y en 1803 habían aumentado a 1.414 en el recinto del poblado (que tenía 204 casas) y 411 en el contorno rural.¹²

Los padrones levantados en 1791 para la ciudad de Caloto y el asiento de Quilichao muestran algunas diferencias en cuanto a la composición de castas y la distribución de los oficios. De ellos no puede deducirse, sin embargo, que la estructura de las dos poblaciones fuera tan opuesta como para constituir a Quilichao en una amenaza del orden social. Los contrastes revelan más bien tipos de desarrollo diferente. Por ejemplo, la población de Caloto, que comprendía en su jurisdicción a varios pueblos indígenas de la cordillera central, contenía una proporción mayor de mestizos (60% contra 15% en Quilichao). Por el contrario, Quilichao, más próximo a los reales de minas, albergaba una proporción mayor de negros y mulatos (47% contra 18% en Caloto). Además, en el curso del siglo XVIII la prosperidad de Quilichao debía haber atraído a una buena cantidad de blancos pobres e inclusive de nobles. Los primeros representaban cerca

11 ANB, Poblaciones del Cauca, vol. 1, fols. 183 v. y 224.

12 ANB, Poblaciones del Cauca, vol. 2, fols. 224, 541 y 709.

del 38% de la población contra un 15% en Caloto. En cuanto a los nobles, éstos eran más abundantes en Caloto (eran 34) y habían nacido allí, en tanto que los trece nobles de Quilichao procedían de Popayán, de la vecina Caloto, o eran funcionarios españoles de la renta de tabaco. Sin embargo, los nobles de Caloto parecen haberlo sido tan sólo de nombre, puesto que los términos de la ciudad estaban repartidos en haciendas que pertenecían a terratenientes de Cali, Buga y Popayán. Por eso estos nobles ejercían oficios tan humildes como el de labradores (8) y las mujeres eran costureras, como muchas mestizas y mulatas del lugar.

Ciertos oficios, además de los simplemente artesanales (zapateros, sastres, herreros, etc.) en los que se ocupaban indiferentemente los vecinos de ambas poblaciones, señalan también rasgos peculiares de cada una. Por ejemplo, en Quilichao pululaban los tratantes y los pulperos (o tenderos) en tanto que en Caloto eran más frecuentes los labradores. A falta de tierras propias, muchos habitantes de Quilichao aparecen como peones y jornaleros (50), en tanto que en Caloto había sólo algunos jornaleros (18).

La presencia de blancos pobres y sobre todo la de algunos nobles, además de la evidente superioridad económica y demográfica, debía inclinar finalmente la balanza en favor de Quilichao y garantizar su existencia, al menos como asiento. Las autoridades virreinales llegaron inclusive a pensar en suprimir más bien a Caloto pues habían comprobado que algunas ciudades en perfecta decadencia ostentaban cabildos y justicias, puestos para los que ya ni siquiera se encontraban candidatos idóneos.

En el caso de Quilichao, el conflicto con Popayán se originaba en un desafío por parte de la nueva población a los privilegios patrimoniales de la antigua ciudad. Los Arboleda disputaban al poblado no sólo el derecho a poseer términos, que hubieran recortado un poco sus enormes posesiones territoriales y los hubiera sometido a la jurisdicción de justicias extrañas, sino hasta el acceso de sus habitantes a recursos de leña y aguas.

Pero no todos los poblados nuevos en el valle del Cauca experimentaron este rechazo o se vieron privados del agua y la sal por parte de intereses contradictorios con sus cabeceras. Al contrario, algunos como Candelaria, Florida o Llanogrande fueron el receptáculo de una mano de obra abundante y bienvenida de cosecheros para las plantaciones de tabaco que fueron surgiendo en el último cuarto del siglo XVIII.

El cultivo del tabaco debía haber sustentado a un cierto número de cosecheros desde mucho antes de su estanco en 1773 (posiblemente desde 1750) debido a que su consumo se había extendido rápidamente entre los esclavos de los centros mineros. Dado que este cultivo requería una

mano de obra abundante y cuidadosa, los propietarios se sintieron más inclinados a introducir formas de arrendamiento y de colonato en sus tierras que a emplear a sus propios esclavos. Esto les aseguraba el fruto del trabajo de unidades familiares de cosecheros del cual ellos se reservaban la comercialización. Por esta razón, pese al contrabando generalizado y a las siembras clandestinas en sitios apartados de latifundios que no podían controlarse, el estanco del producto como renta disminuía la base amplia de población que se sustentaba con el cultivo. La supresión de la renta (como ocurrió entre 1810 y 1817) o su desorganización (en los años de 1819 y 1820) traía consigo la súbita aplicación de vastas áreas de siembra diseminadas por todo el valle.¹³ Que los sembrados fueran sobre todo una iniciativa popular está indicado por las concesiones de los realistas cuando quisieron restablecer la renta en 1817. Entonces no sólo incrementaron el precio de compra sino que garantizaron a los cosecheros que el canon de los arrendamientos de las tierras permanecería inalterado (Patiño Millán Ms. 1974).

El tabaco significó así una alternativa para la utilización de porciones de latifundios con una explotación intensiva y la generalización del arrendamiento a trabajadores libres. El pago en efectivo que los cosecheros obtenían del monopolio, aun si los mantenía en un nivel de mera subsistencia, los liberaba de coacciones extraeconómicas por parte de los terratenientes, excluyendo el peonaje de esta zona.

La limitación del área de las siembras, primero a Candelaria (en 1770) y luego a Llanogrande (en 1790) contribuyó al menos al fortalecimiento de dos núcleos urbanos. No parece un azar que precisamente en 1773, año en que comenzó a operar el estanco, un cura terrateniente hubiera donado cien cuerdas destinadas a asegurar la permanencia de pobladores en Llanogrande. En 1797, gracias al tabaco, el lugar tenía ya 167 ranchos de paja y no pasarían muchos años para que el poblado llegara a rivalizar con la antigua ciudad de Buga, de la que dependía.

Otros poblados surgieron en el curso del siglo XVIII en las márgenes mismas de la haciendas. En el extremo norte del valle, el Hato de Lemos,

13 Algo parecido ocurría con la producción de aguardiente. Cuando la ciudad de Cartago, sin esperar una decisión de la Junta de Santa Fe, siguió el ejemplo del gobernador realista de Popayán y extinguió la renta del aguardiente el 20 de octubre de 1810, se encontró ante una situación embarazosa. Santa Fe, el centro político al que quería sujetarse Cartago para oponerse a Popayán, había desaprobado una extinción parecida en Chiquinquirá, pero "... ya estaba introducido con increíble rapidez en esta ciudad [Cartago] el comercio de aguardiente" (Zawadsky 1943: 268).

por ejemplo, fue mandado fundar expresamente por el virrey Ezpeleta en 1796 para dirimir un conflicto que enfrentaba a dos linajes de terratenientes.

Veinticinco años antes de las solemnidades de la fundación, los alcaldes de la ciudad de Toro habían informado que en este lugar vivían ya un poco más de 600 personas, “todos pardos a excepción de ocho mestizos, toda gente pobre...”, que como los demás habitantes de la jurisdicción de Toro vivían de sus platanares, maíz, frijoles, caña de azúcar y tabaco. El tabaco y alguna producción de aguardiente que los habitantes de la región introducían en los reales de minas del Chocó dieron lugar a un levantamiento de los pardos del Hato de Lemos cuando comenzaron a operar los estancos.

Es posible que este conflicto social, paralelo al de los comuneros del Socorro, haya movido a una solución típicamente ilustrada del virrey Ezpeleta. Los dos linajes de terratenientes que se disputaban la posesión de una franja entre sus haciendas cedieron estas tierras para que se fundara la población. Esta, que ya tenía el carácter de viceparroquia, fue fundada sobre tierras comunales que debían distribuirse entre los habitantes y sobre las cuales debían reconocer un arrendamiento.¹⁴

El caso de Tuluá es también muy peculiar. La población existió como una doctrina que atraía a indios forasteros desde el siglo XVII. En 1690 un vecino de Anserma reclamaba como encomendero el tributo de algunos indios del pueblo. Esto hace pensar que se trataba de refugiados que intentaban escapar de la mita para las minas de Supía y Quiebralomo. Los indios fueron acogidos por un terrateniente de Buga quien, antes de 1740, donó las tierras del poblado a tres cofradías. Desde antes de mediados del siglo, también una cantidad sorprendente de terratenientes de los alrededores, vecinos de Buga, prefería asistir a los oficios religiosos en la doctrina, en donde muchos debían haber fijado su asiento. El pueblo de indios, como tal, no tenía entonces un resguardo sino que era más bien un apéndice adventicio de las haciendas del lugar.

En 1759 ciento dos vecinos que exhibían el título de “Don” (es decir, una parte sustancial de la nobleza de Buga) y que tenían intereses en la zona, solicitaron que el poblado fuera erigido en villa. Según un testimonio que acompañaba la petición, en la jurisdicción de la doctrina no sólo residía esta inusitada cantidad de nobles sino también vecinos de la plebe que cuadruplicaban su número, además de los cien indios de la doctrina. A pesar de que gozaban de influencia en Buga, pues muchos de ellos habían

14 González R. (1957), citado por Posso (Ms. 1980).

sido alcaldes de la ciudad, los propietarios ubicados en Tuluá se obstinaban en tener su propia jurisdicción. Según un informe del teniente de gobernador de Buga, estos vecinos sólo pretendían escapar a su obligación de abastecer con sus ganados a la ciudad. Por esta época, en efecto, las ciudades comenzaron a sufrir crisis periódicas en sus abastecimientos porque los hacendados preferían comerciar sus ganados en los reales de minas en auge, tanto en Antioquia como en el Chocó.

Los vecinos aprovecharon de la rivalidad entre las ciudades vecinas de Buga y Cartago para adelantar sus diligencias ante las autoridades de esta última. En Santa Fe, sin embargo, sus pretensiones fueron rechazadas pese al concepto favorable del asesor del virrey, quien hacía cinco años había apoyado también la erección en villa de Quilichao.¹⁵

Pero ni aun la presencia de un fuerte contingente de nobles parecía suficiente para disipar los temores provocados por un vecindario pobre, compuesto por libertos, mulatos y mestizos sin tierras. En 1778 esta población fue invitada por los pardos de Llanogrande a unírseles en una rebelión contra un reclutamiento que, por orden del virrey, los destinaba a la apertura de un camino hacia el Chocó. La rebelión fue suprimida por un contingente de fuerzas de milicia solicitado urgentemente a Cali (Arboleda 1956-57, III: 9 ss.).

Otras poblaciones tuvieron una gestación mucho más lenta. Si quisiera tenerse algo como un experimento *in vitro*, en el cual fuera posible observar paso a paso el proceso de una formación social campesina, nada mejor podría pedirse que la historia del indiviso de Guabas y de Ginebra, y de la población a que dio origen. Aquí se operaron sucesivas fragmentaciones de una propiedad entre los descendientes de un gran terrateniente quienes, con el curso del tiempo, lograron una diferenciación social entre grandes, medianos y pequeños propietarios. Es posible seguir este desarrollo en su integridad gracias a que la propiedad en cuestión se mantuvo como un indiviso desde 1651 hasta 1937. La indivisión se originó en un vínculo impuesto por la propietaria en el siglo XVII para que sus tierras sirvieran una capellanía a perpetuidad.

Pese a la legislación republicana que abolió las vinculaciones de la tierra en 1824, y en 1851 y 1863 extinguió los bienes de manos muertas, esta propiedad se mantuvo casi intacta en manos de los descendientes de la fundadora. En 1937 los que reclamaban una posesión como descendientes sumaban 571 (es decir, una población de más de cuatro mil personas)

15 Martínez y Paredes Cruz (1946). El expediente completo de erección en villa de Tuluá en ANB, Poblaciones del Cauca, vol. 1, fols. 898-929.

contra 120 de aquellos que habían comprado derechos a otros descendientes. Aunque éste es un caso extremo y evidentemente excepcional, sirve para ilustrar un mecanismo que pudo darse en menor medida en otras partes para afianzar el desarrollo de algunos sectores campesinos a partir del latifundio colonial (Gutiérrez R. Ms. 1981).

Como puede apreciarse, el patrón de los nuevos poblamientos a todo lo largo del valle del Cauca presenta muchas variantes, a veces en conflicto con las haciendas y los antiguos latifundios, a veces favorecidas por ellos. Pero estas variantes no ofrecen la nitidez en el contraste social y racial que aparece en los poblamientos del valle del Patía, la región profunda que separa el valle de Popayán de las altas mesetas de los Pastos. En esta región, en donde a comienzos del siglo XVII había algunos latifundios ganaderos de propietarios de Popayán, se fueron refugiando "... levantados, hombres libres y esclavos fugitivos y fascinerosos, ladrones y otros delitos criminales que se cometen en el valle del Patía y otros sitios para resistir y no obedecer los preceptos de Nuestra Santa Madre Iglesia, ni los de la Real justicia, como es notorio y se está experimentando".¹⁶ Inclusive, en el extremo sur de esta zona y en las estribaciones de la cordillera occidental, se estableció un palenque de esclavos cimarrones repartidos en dos poblaciones, llamado El Castigo.

A mediados del siglo XVIII el gobernador de Popayán nombró a un juez de desagravios para el valle del Patía. Esta persona, que debía salir del rango mismo de los pobladores, fue acusada de abusos contra los vecinos y de "ser hombre de inferior esfera por su nacimiento".¹⁷ Sólo hasta 1772 la población del valle del Patía tuvo un alcalde pedáneo. Pero los esfuerzos de Popayán para alargar el territorio de su jurisdicción en este territorio marginal fueron en vano. Desde 1809 del valle de Patía proporcionó contingentes de milicias y de fuerzas guerrilleras cuya existencia parece haber sido movida casi exclusivamente por la aversión hacia Popayán. Más adelante, en el curso del siglo, la misma región alimentó a los ejércitos de varias guerras civiles.

IV. EL RECONOCIMIENTO DE LAS POBLACIONES NUEVAS

Visto desde una perspectiva de largo plazo, el período de las Guerras de Independencia aparece como un catalizador de conflictos latentes. En

16 ACC, Libro de Cabildos, no. 11 (mayo 28, 1732).

17 ANB, Poblaciones del Cauca, vol. 3, fol. 117.

algunos puntos neurálgicos del Imperio Español, de acuerdo con la tesis tradicional, los movimientos de independencia tuvieron un alto grado de coherencia con viejos agravios económicos de los criollos. Estos agravios tenían su raíz en el centralismo borbónico y en los intentos de la monarquía, amenazada por el expansionismo capitalista de otras potencias europeas, de remozar el monopolio comercial. En otras regiones, en cambio, los conflictos que desató la Independencia eran de carácter interno y por eso aparecen más bien como un preámbulo a las guerras civiles del siglo XIX.

Desde el punto de vista político, la Independencia puso en tela de juicio un orden constitucional basado en privilegios de orden patrimonial acordados a ciudades y villas. En sus orígenes, estos privilegios habían emanado de las facultades de los cabildos para distribuir los recursos contenidos en los términos territoriales asignados a un poblamiento. Por una parte, la rígida estructura social que excluía de todo privilegio a las castas quedaba reforzada por las atribuciones políticas de los cabildos, de composición oligárquica. Por otra, la delimitación y el acaparamiento celoso de recursos extraordinarios (como las minas), amparados por una jurisdicción política, daban lugar a fenómenos de crecimiento económico que no se comunicaban a otros centros urbanos y que, por lo tanto, acentuaban las disparidades regionales.

De una manera muy semejante a lo que ocurrió durante las guerras civiles, la Independencia en la gobernación de Popayán tuvo el aspecto de sucesivos acomodados y reacomodados del área de influencia de los centros urbanos coloniales. En 1810, Cali, Caloto, Buga, Cartago, Anserma y Toro se rebelaron contra la cabeza de la gobernación, que se mantuvo realista. Desde el primer momento del conflicto las llamadas "ciudades amigas y confederadas" buscaron conservar para sí las regiones mineras que ellas mismas abastecían pero que estaban dominadas por propietarios de Popayán. No obstante, aun la región minera del Raposo, sujeta a Cali, dio una respuesta ambigua. Los vecinos del pueblo de la Cruz decidieron continuar sus relaciones con Cali, "... sin que por esto se entienda que se separa de la provincia de la capital de Popayán y a su gobierno que ha reconocido y reconoce, suplicando esta provincia a la ciudad de Cali siga con el abastecimiento de víveres y demás ramos del comercio con que ha contribuido a su conservación..." (Zawadsky 1943: 257).

Desde el comienzo también el cabildo de Cali observaba que el territorio de la provincia de Popayán era tan desmedido que podía inclinarla a tiranizar a las ciudades vecinas. Este temor hipotético expresaba en realidad un viejo agravio. Por esta razón el cabildo anunciaba que ni aun en el caso

de que Popayán se conformara políticamente con el plan de las “ciudades amigas”, éstas accederían a mantener la provincia en su integridad original (Arboleda 1956-57, III: 277 y 279).

Contra este desafío Popayán hacía valer sus intereses patrimoniales. Recordaba a Caloto, por ejemplo, que “... no ha debido olvidar que las propiedades de su territorio, sus haciendas, sus minas, sus esclavos, pertenecen a los vecinos de Popayán; y que éstos deben tener una parte considerable en sus deliberaciones si no quieren exponerlas a nulidad manifiesta y a otras consecuencias perjudiciales...” (Arboleda 1956-57, III: 288).

El espíritu que dominaba al cabildo de Cali al rebelarse contra la antigua cabecera de la gobernación no era diferente al de Llanogrande y Tuluá, poblaciones nuevas que aprovecharon la ocasión que se les ofrecía para romper con su propia cabecera, la ciudad de Buga, y proclamarse como villas en 1813. Mientras que Cali, la vieja rival de Buga, se apresuraba a reconocer el nuevo *status* de Llanogrande, Buga declaraba fuera de la ley a los que habían propiciado la declaración. Muchos de ellos se retractaron, temerosos de las represalias de la ciudad. El gobierno español de la reconquista desconoció también el gesto insurgente de Llanogrande y de otras villas, sujetándolas de nuevo a su antigua cabecera. Este era un castigo más que se sumaba a otras formas de represión de la reconquista para restablecer el orden colonial (Raffo 1956).

Los frecuentes cambios en el ordenamiento jurídico-administrativo de las regiones durante el siglo XIX revelan hasta qué punto las guerras civiles (y la consiguiente expedición de constituciones) introducían factores de perplejidad en el equilibrio regional. Antes que una querella ideológica entre centralismo y federalismo, las guerras revelan más bien la inestabilidad del equilibrio aceptado en la contienda anterior.

La ley de 25 de junio de 1824, por la cual se dispuso por primera vez la división de Colombia en departamentos, provincias y cantones, abolió de un plumazo el antiguo orden constitucional que jerarquizaba, sobre bases étnicas, fundaciones españolas de ciudades y villas, pueblos de indios, parroquias y asentos mestizos. Al disolverse la Gran Colombia, el ordenamiento territorial regresó de manera casi natural a las áreas de jurisdicción que habían tenido los antiguos centros urbanos coloniales. Así, el antiguo departamento del Cauca se desmembró en provincias autónomas: Popayán, Buenaventura (con su centro en Cali), Cauca (con su centro en Buga), Pasto (con una enorme jurisdicción de territorios de frontera) y el Chocó.

Pero la ley de 1824 había verificado una promoción automática para

muchas poblaciones. En la antigua gobernación de Popayán (ahora departamento republicano del Cauca) se crearon cuatro provincias y dentro de éstas veintiún cantones. Según la ley, cada cabecera de cantón debía poseer una municipalidad y, por lo tanto, lo que hasta ahora había sido una mera parroquia quedaba convertida en villa, con su propio cabildo. A su vez, lugares y asentos pasaron a ser parroquias. Mediante esta ley, Llanogrande (Palmira), Tuluá y Roldanillo (un antiguo pueblo de indios), degradados durante la reconquista, volvieron a recuperar su rango como municipalidades y cabeceras de cantón. Llanogrande tuvo en adelante dos parroquias sujetas (Candelaria y Pradera) y una viceparroquia (Yunde). En 1835 se le agregó la viceparroquia de Perodías, rebautizada como Florida. En el curso del siglo XIX estas dependencias, que habían tenido su origen como poblados espontáneos en haciendas, se convirtieron en municipios (Marulanda 1934).

El nuevo orden constitucional no sólo estaba destinado a hacer más inmediatos los recursos administrativos y judiciales sino también a promover la participación política facilitando la reunión de asambleas electorales y la celebración de elecciones primarias. Pero hubo también otros resultados políticos de más largo alcance. Si bien es cierto que el reconocimiento de la igualdad teórica de los ciudadanos no alcanzaba a tener efectos prácticos dentro de una sociedad tan rígidamente jerarquizada (menos aún en una sociedad esclavista), en cambio el reconocimiento de la entidad jurídica de un poblamiento sí era capaz de romper con las jerarquías urbanas coloniales. Esto ocurría al menos allí donde el dinamismo de los poblamientos buscaba romper el molde de esas jerarquías.

Por esta razón la actitud de los nuevos poblamientos del valle del Cauca contrasta drásticamente con la de los más antiguos de los pueblos de indios. En tanto que en el valle las concentraciones de mulatos, mestizos y españoles pobres buscaban una cierta medida de autonomía frente al dominio patrimonial de las ciudades más antiguas y lograban defenderse de la sujeción del peonaje, en los pueblos de indios del centro del país la autonomía parecía significar una forma de degradación. Por ejemplo, cuando Cáqueza y Bogotá fueron erigidos en cantones, los pueblos que les quedaban sujetos reclamaron para que se mantuviera su sujeción directamente a la capital.

Esta reacción obedecía a motivos complejos. Uno, la organización de los mercados. Otro, la familiaridad de los pueblos de indios de la sabana con un sistema judicial y administrativo que no estaban interesados en cambiar por otro que los sujetara a intermediarios mestizos. Finalmente, los pueblos designados como cabeceras de cantón estaban incapacitados

para improvisar un cuerpo político administrativo, demasiado gravoso para pobres labradores y peones.¹⁸

Los privilegios patrimoniales de villas y ciudades de españoles (el control político sobre recursos de bosques, tierras, aguas, minas y mano de obra) introdujeron así una graduación de rivalidades que se extendía desde los poblamientos más humildes hasta las mismas villas y ciudades.

La ideología republicana solía atribuir estos antagonismos a una acción deliberada de los españoles. Pero respecto al fondo del problema el régimen republicano no podía innovar demasiado. Curiosamente, el Congreso de Cúcuta, apremiado por la necesidad de legislar sobre las atribuciones de los agentes del gobierno en departamentos (intendentes y, después de 1828, prefectos) y provincias (los gobernadores), se había contentado con adoptar las ordenanzas borbónicas para los intendentes de Nueva España (ley del 2 de octubre de 1821). Una de las obligaciones que imponían estas ordenanzas a los intendentes consistía en mantener la paz y la tranquilidad entre los pueblos, limando sus antagonismos.

V. CONCLUSIÓN

Todo el sistema de prelación de los centros urbanos que había dominado durante la Colonia se vio alterado por las conmociones políticas. Antes que en los individuos, el principio de soberanía popular vino a radicarse en los “pueblos” (casi en el sentido de núcleos urbanos), de la misma manera que los privilegios patrimoniales se habían asignado en el siglo XVI a la “república de los españoles”. En el valle del Cauca, en donde hemos visto que proliferaron los pueblos nuevos con una base social heteróclita después de la segunda mitad del siglo XVIII, el cambio republicano les confirió una igualdad teórica con los antiguos centros que alimentaban las estructuras sociales de la Colonia. El sistema de haciendas, que encontraba dificultades en transformar el sistema esclavista y adoptar otras formas de sujeción del trabajo, se veía así permanentemente amenazado por la inestabilidad social.

Durante las primeras décadas del siglo XIX, la región descendió de la incontrastable preeminencia de la que había gozado en el siglo anterior para volverse un incómodo foco de conflictos que incubó casi todas las guerras civiles de la época: conflicto armado de 1828, con epicentro en Popayán; guerra “de los conventos” en Pasto en 1839 y pronunciamiento

18 ANB, Congreso, vol. 9, fol. 713.

en Timbío que generalizó el conflicto como “guerra de los supremos” hasta 1842; guerra de 1851, iniciada por los propietarios esclavistas del Cauca y guerra de 1860-63 que comenzó el estado del Cauca contra la Confederación Granadina.

La decadencia económica, que aquí parece ilustrar literalmente la tesis según la cual las perturbaciones políticas y los conflictos civiles del siglo XIX nacían del estancamiento, obedeció a la pérdida gradual de importancia del sector minero de la región entre 1800 y 1830. Con esto se rompió uno de los eslabones que habían asegurado el auge de las haciendas en el siglo XVIII y que había nutrido el orden social de la Colonia.

En comparación con otros países de América Latina, la incorporación de Colombia a un mercado externo fue tardía. Dentro de la relación colonial, los vínculos económicos con la Metrópoli estaban asegurados con las exportaciones de oro. La balanza de pagos del régimen republicano siguió saldándose con pagos en oro de las importaciones. En su mayor parte este oro provenía ahora de las explotaciones antioqueñas que desde el siglo XVIII habían reducido las grandes cuadrillas de esclavos y basaban la extracción en el trabajo libre y muy móvil de pequeños empresarios (mazamorreros) en aluviones, o en el incremento tecnológico de las minas de veta (Parsons 1968: 53-59). Pero a mediados del siglo era ya claro para muchos que una liquidación definitiva del régimen colonial sólo podía lograrse con la comercialización de la agricultura y la incorporación de masas humanas más vastas a las actividades productivas.

El proceso de integración a una economía exportadora no fue así uniforme para todas las regiones colombianas. La comercialización de la agricultura no sólo dependía de circunstancias geográficas favorables que facilitarían el transporte sino también de adaptar estructuras sociales al nuevo tipo de economía.¹⁹ Las diferencias en los ritmos regionales hacia lo que podría verse como una modernización sugiere la originalidad irreductible de las regiones. Este proceso debía ser infinitamente más arduo en una sociedad esclavista. Allí, el temor de la insurrección de los esclavos y los frecuentes enfrentamientos civiles que capitaneaban caudillos cuya popularidad estaba establecida entre masas de mulatos y mestizos, creaba

19 En el ejemplo del café, esta economía no resultó viable cuando trató de adaptar el molde de la hacienda tradicional a las exigencias del nuevo producto. Para consolidarse, la economía cafetera requirió una transformación radical, haciendo pesar en adelante las responsabilidades de la producción sobre unidades familiares campesinas y la comercialización sobre un sector financiero y comercial al que se replegaron con ventaja los antiguos empresarios de nuevas roturaciones de tierras (Deas 1977). Véase, además, Palacios (1983).

un clima enfermizo de inseguridad y de inestabilidad sociales. Por esto no resulta extraño encontrar en la región a otros caudillos que, como Julio Arboleda, se aferraban con obstinación fanática al antiguo orden y ostentaban sus pretensiones aristocráticas como rasero supremo del orden moral y del orden político y social.

En el período comprendido entre 1850 y 1896, los clanes familiares, cohesionados en el siglo anterior en la explotación de haciendas, minas y el comercio de esclavos y que habían sobrevivido a los rigores de varias guerras civiles, trataron de adaptarse a reformas liberales (Hyland 1982). Estas reformas, que atacaban todos los fundamentos del sistema esclavista, estaban concebidas para apoyar un proceso general de comercialización de la agricultura. El valle del Cauca debía esperar, sin embargo, hasta el momento en que una ruta hacia el Pacífico y la apertura del canal de Panamá incorporara su agricultura al mercado exportador.

Regionalismo político, fragmentación económica (o economía de islas, según la expresión de Nieto Arteta): valdría la pena explorar las raíces de estas constantes del siglo XIX colombiano en patrones muy diversos de poblamiento. El patrón mejor conocido fue siempre el del altiplano central, mucho más densamente poblado en la Colonia, en donde las economías campesinas tempranas de los resguardos indígenas fueron asediadas en el siglo XVIII por la presencia de un número creciente de mestizos sin tierras. Esto sirvió de pretexto para la extinción de muchos resguardos entre 1755 y 1780 y a su remate, que verificaron no siempre mestizos desposeídos sino también terratenientes que agrandaron aún más el ámbito de la hacienda tradicional. En cuanto a los mestizos, a ellos se les dieron los poblados que habían sido de los indios, promovidos ahora de simples doctrinas a parroquias.²⁰

Este proceso de urbanización en una región relativamente poblada estuvo sujeto a un control que lo subordinaba a las necesidades de la hacienda tradicional, la cual se complementaba con economías campesinas, ya fuera de base indígena o mestiza. La desposesión que padecieron los indios tuvo como efecto inmediato reforzar un sistema de peones y agregados que la hacienda como institución controlaba como una mano de obra dócil.

Pero este patrón de poblamiento en las zonas demográficamente más densas del país no es un modelo único. Su representatividad obedece a una distorsión creada por la importancia política del centro y por el hecho

20 Testimonio de los autos de visita practicada por José María Campuzano y Francisco Antonio Moreno y Escandón, AGI, Santa Fe, leg. 595.

de que proporcionaba las imágenes clásicas de la hacienda andina tradicional, atada a una producción de subsistencia y a un mercado estrecho. Pero si no es un modelo único, precisamente con respecto a él puede medirse la gran variedad de patrones de poblamiento de otras regiones, particularmente de los valles profundos. Estos patrones no son coloniales sino que su desarrollo tuvo lugar en gran parte en el curso del siglo XIX: en el alto, el bajo y el Magdalena medio, en las llanuras de la costa atlántica, en muchos bolsillos de la región andina y en nuestro ejemplo del valle del Cauca y del Patía.

Durante el siglo XIX Colombia debió operar así un enorme desplazamiento de ejes con respecto a los antiguos centros vitales del sistema colonial. Podría decirse que los espacios mismos que fueron el escenario privilegiado de la vida colonial no fueron aquellos en los cuales se desarrolló el nuevo capítulo de la comercialización de la agricultura. Estos desplazamientos crearon el fenómeno de un desarrollo regional desigual que la teoría de la modernización, en boga hace algunos años, interpretaba como un dualismo propio de estas sociedades. Pero tampoco ciertas implicaciones de la teoría de la dependencia que la sustituyó, basadas en el mero análisis de las cifras de exportación, arrojan demasiada luz sobre un proceso interno en el que jugaron factores complejos y a veces *sui generis*.

COMMERCIAL CRISIS AND ECONOMIC IDEOLOGY IN NEW GRANADA, 1825-1850

Frank Safford

I

Between 1820 and 1845 a substantial number of men in Bogotá's upper sector made some modest, but nonetheless notable, efforts at the establishment of modern manufacturing. In these years they established an ironworks and a porcelain manufactory and they attempted to found paper, glass and cotton textile factories. What is striking about these efforts is the fact that they occurred in the context of commercial crisis and economic stagnation.

This paper will sketch the economic context and aspects of the ideological environment in which these modern factory enterprises were initiated. While there were several motivations for upper-class efforts to implant modern factories, two central ones were 1) the desire to modernize the country, in order to bring it into line with standards prevailing in Western Europe and the United States; and 2) the need to cope with the commercial crisis and economic stagnation afflicting the country in these years. The concern to modernize can be seen also in parallel efforts to develop transportation, establish mass public education, and introduce the latest conceptions of European natural science and social thought into higher education.¹ As this concern to modernize has been discussed elsewhere and as the topic of this conference is economic relations between Europe and Latin America in the period, I will not elaborate much on the modernization theme. Rather I will particularly discuss the impact of Colombia's (later New Granada's) economic relations with Europe in the period, the ways in which these relations created a commercial crisis in the new republic, and the thinking of the country's political and economic elites about how to deal with the crisis. In general one may say that

1 On efforts at transportation modernization, see Gilmore and Harrison (1948); on developments in education and other aspects of institutional modernization, Bushnell (1954); on efforts to introduce the latest in natural science and change professional orientations and attitudes toward work, Safford (1976: particularly chaps. 2 and 4).

the economic crisis of 1825-45 encouraged some in the New Granadan elite to contemplate the development of an early form of import-substitution manufacturing and to advocate a protectionist policy in its support. Nevertheless, supporters of protectionism may well have been in a minority among the elite, and their only period of relative political strength was in the 1830s, most particularly between 1831 and 1834. New Granadan leaders were temporarily buoyed by the enthusiasm of Independence. Like many Europeans at the time, upper-class New Granadans believed that Spanish misgovernment was chiefly responsible for the country's backwardness and poverty. Once the burden of Spanish colonial rule was removed, they believed, they could begin to move closer to the economic, institutional, and ideological standards then prevailing in the more advanced European countries. Republican government, rational economic policies, and the immigration of foreign capital, technique, and skilled labor would bring rapid growth. There was, therefore, an openness to change, particularly in the 1820s but also in the 1830s, which provided an environment in some ways receptive to new techniques.

The post-independence desire for change was encouraged by the arrival in New Granada of substantial amounts of foreign capital, for the most part British, as well as a modest number of foreign entrepreneurs. The capital came in part in the form of loans contracted by the government of Colombia in England between 1822 and 1825.²

A second major source of capital was the British-owned Colombian Mining Association, capitalized at a million pounds, which in 1824 won a contract to revive and operate the flooded and abandoned silver mines of Mariquita. Lesser, but still significant, amounts of capital came from a few individual entrepreneurs. Most notable among these was John Bernhard Elbers, a German-English merchant resident in Jamaica during the Independence years, who had extended wartime credit for arms and munitions to the insurgent Colombian government and in 1823 won a twenty-year monopoly privilege to operate steamboats on the Magdalena River. By the end of the 1820s Elbers had spent more than 236,000 pesos on the steamboat enterprise, much of this, however, in the United States where he bought his first steamboats (Restrepo 1952: 135-137; Gilmore and Harrison 1948: 335-344).

Along with this British capital there came a number of fortune-seeking immigrants from various parts of Europe as well as the United States.

2 "Deuda extranjera," *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Apr. 30, 1837).

Many of these immigrants lacked notable capital resources, but they brought a spirit of enterprise which was fed by a mistaken belief in New Granada's immediate economic potential. Most of these fortune-seekers shared with the New Granadan elite the assumption that Spanish rule was principally responsible for the country's economic backwardness. They believed that the new nation, freed from the pernicious effects of Spanish tyranny, could begin to develop long-neglected natural resources, particularly with the aid of Western European economic and technical tutelage. Among the first elements of foreign enterprise were the British merchants who arrived in the port of Cartagena as early as 1812, during the earliest stage of Colombia's prolonged struggle for Independence. Others were British military adventurers, contracted to fight the Wars of Independence after 1815, a small number of whom stayed in New Granada to seek their El Dorado in more peaceful ways. Finally, during the 1820s larger contingents arrived. The British silver-mining company sent some 191 engineers and miners during the 1820s, and other mining engineers — most notably Britons and Swedes — gravitated to the gold-mining regions of Antioquia. Merchants from France and other Continental nations joined earlier arrivals from Great Britain and the United States in the port cities and other commercial centers (Safford 1965: 509-514).

The fortune-hunting Europeans stimulated many new enterprises. Whether arriving as military officers or as merchants, they soon perceived a variety of new, previously neglected opportunities. Converging on Bogotá, they sought government concessions or patents to establish new enterprises or to manage old ones. One Briton threw his energies into hunting for pre-Colombian treasure by systematically draining Lake Guatavita of El Dorado fame. Some sought to introduce improved methods in the government's salt mines at Zipaquirá and others tried to establish new branches of manufacture, such as a paper mill.³

The inflow of foreign capital and the activities of the foreign entrepreneurs helped to create an atmosphere of optimism, and hence of enterprise among the Colombian upper class. To carry forward their projects the foreign adventurers often linked up with members of the Colombian upper class, either because they needed their capital resources or, more likely, because it was politically expedient. Thus some Colombians soon became directly involved in the process of economic modernization.

3 Safford (1965: 509-514); Cochrane (1825, II: 175, 185, 192-208); Humphreys (1940: 269-271).

Foreign interest in Colombia, however, did not long sustain the thrust of the early 1820s. For a variety of reasons Britons and other foreigners soon concluded that this El Dorado was very thinly gilded. The Mariquita silver mines did not bring the early return which the Colombian Mining Association had hoped for; against more than a million pesos plunged into the mines, the company by 1836 had managed to extract only 138,000 pesos of silver (Restrepo 1952: 135-137). Others suffered more dramatic disappointments as the political conflict and instability of 1826-31 combined with the fundamental poverty of the country to frustrate the hopes of European investors and entrepreneurs. British investors who had bought Colombian bonds with a nominal value of more than £6,750,000 between 1822 and 1825 soon learned that this debt was a burden too heavy for the Colombian economy to bear. In 1826 the Colombian government defaulted on its interest payments, quotations on these bonds fell to catastrophic levels, and the British public lost any further interest in this form of investment in Colombia (Jenks 1927: 44-49, 63-64; Rippey 1959: 19-21). Some individual entrepreneurs in Colombia also had reason to feel either bilked or deeply disappointed. Elbers, the steamboat entrepreneur, after his considerable individual investment, was stripped of his monopoly privilege for failing fully to comply with its terms (Gilmore and Harrison 1948: 344-348; Safford 1965: 510-515). Aside from the unfortunate experiences of these early foreign enterprises, the political atmosphere of Colombia (the republic that until the end of the 1820s embraced Venezuela, New Granada, and Ecuador) undoubtedly contributed to the disenchantment of foreign interests. The period from 1826 through 1831 was filled with factional strife. The President of the Republic, Simón Bolívar, backed by New Granadan and Venezuelan adherents who favored his plan for a strong semi-monarchical government, was pitted against the Vice-President, General Francisco de Paula Santander, and his New Granadan followers who were determined to retain a republican system more closely modelled on that of the United States. This struggle became entangled with regional rivalries between Venezuelans and New Granadans. This regional rivalry in turn was expressed in terms of conflict between civilians and military, as the Venezuelans dominated the military while New Granadans occupied the bulk of the positions in civil government. These intertwined conflicts led successively to establishment of dictatorial rule by Bolívar, an assassination attempt against Bolívar (1828), the collapse of the government of Colombia (each of its three components forming a separate republic), Bolívar's resignation, the seizure of power in New Granada by the Vene-

zuelan General Rafael Urdaneta (1830), and finally, Urdaneta's expulsion in 1831. New Granadan leaders in 1831 managed to establish a republican government that endured without overthrow for more than twenty years. In the early 1830s, however, the reborn republic was challenged by a series of conspiracies that kept the political class in a dither and must also have induced caution among potential economic entrepreneurs. While the country remained relatively peaceful between 1834 and 1839, it was riven by a major civil war between 1839 and 1842. Thus in the years between 1825 and 1850, New Granada offered a political environment that was not particularly conducive to enterprise, whether foreign or national.

The sad experiences of those who invested in Colombia in the 1820s and the political disturbances of 1826-1831 shaped a new attitude of Europeans towards the country. Accounts of the country published by foreigners in the early 1820s tended to glow with optimism about the future of Colombia (in some cases because they were written to help puff bond sales in London). By contrast, foreign accounts written after 1830 tend to take a more jaundiced view, emphasizing the deficiencies of New Granadans as a people and of New Granadan society rather than the potential of their natural resources.

After about 1830, therefore, foreign interests, with few exceptions, shied away from New Granada. The New Granadan upper class was left fundamentally on its own and in very difficult circumstances. One of the most pressing problems of the period from 1825 through 1845 was a chronic imbalance in foreign trade, which caused local currency to be drained off as exchange.

The trade deficits of these years apparently were more acute than any in the memory of New Granadans. In the late colonial period, while Spanish restrictions and the high cost of imported goods had limited imports, New Granada had enjoyed some temporary, and modest, success in exporting cinchona bark and cotton to Europe and cacao to Mexico.⁴ Independence, however, brought both a welling flow of imported goods and a sharp decline of agricultural exports. The low cost of British goods in relation to colonial price levels, along with the influence of the foreigners newly arrived in New Granada, induced a dramatic change in consumption patterns among the upper and middle sectors, who began

4 Fermín de Vargas (1953: 23, 41-43); reports of Viceroy D. José de Ezpeleta (1796) and D. Pedro Mendinueta (1803) in Posada and Ibáñez (1910: 350-354, 508-511), and in Giraldo Jaramillo (1954: 174-177, 215-218); Pombo (1921: 692-693).

to dress themselves and to refurnish their homes as much as possible according to European modes.⁵ In addition, New Granada was now importing more agricultural commodities than in the colonial era, in part because of declining domestic production, in part because of foreign price competition. Wheat rust (*polvillo*) had severely reduced grain crops in places as widely separated as the Sabana de Bogotá and Sonsón in the province of Antioquia. Because of declining productivity as well as North American competition, New Granadan wheat producers had lost many domestic markets they formerly supplied in the colonial period. In fact, supplies were short even in some of the wheat-growing areas.⁶ Similarly, by the end of the 1820s, the New Granadan tobacco industry, partly because of a shortage of capital in the government tobacco monopoly, was no longer able to supply domestic demand, so that Virginia tobacco had to be imported. Even New Granadan *anis* was having to give way in domestic markets before French competition.⁷

While importations increased dramatically, some of New Granada's principal agricultural exports fell into discard. New Granadan cinchona bark, which enjoyed a temporary boom between 1802 and 1808, had been discredited before the beginning of the independence movement by shipments containing worthless bark. Before independence cotton also was exported both from the Caribbean coast and from the interior region of Girón. By 1830, however, shipments from the interior had stopped entirely and those from the coast were insignificant. New Granadan producers could no longer compete with those in the United States, both because of the high cost of processing (they lacked gins) and because of high transportation costs from the interior. Finally, exports of cacao to Mexico from the region of Cúcuta (via Lake Maracaibo) and from the lower Magdalena valley were killed by wartime losses of plantation-owners and merchants, by bad harvests in some areas, and by a prohi-

5 Informe del diputado consular de Medellín, July 2, 1831, and report of Rufino Cuervo, Governor of Bogotá province, to Minister of Interior, Dec. 15, 1831, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 75-78, 180-182; "El lujo," *Constitucional del Cauca* (Popayán, Nov. 10, 1832); "Pobreza," *Constitucional de Antioquia* (Medellín, Feb. 10, 1833).

6 Informe del diputado consular de Mompox, Nov. 5, 1830; Informe del diputado consular de Bogotá, June 7, 1831, and Informe del diputado consular de Rionegro, July 9, 1831, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 171-173, 195-197, 203-206.

7 Informe del diputado consular de Mompox, Nov. 5, 1830, and Informe del diputado consular de Bogotá, June 7, 1831, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 180-182, 203; Wills (1831: 10-11).

bitive duty levied by Mexico's republican government.⁸ Consequently the only notable export remaining to New Granada in the 1820s and 1830s was the gold extracted from Antioquia, the Chocó, the Cauca, and, in smaller amounts, the province of Neiva in the upper Magdalena valley. Furthermore, gold production also had declined between 1810 and 1830 because of wartime disruption.

Exports of gold, whether legally in the form of coin or as contraband in gold dust, were therefore insufficient to balance the increased imports of the period. Already in 1822-23 Gaspard Theodore Mollien noted that New Granada's imports exceeded its exports by 500,000 pesos per year. Lacking any other means to make up the exchange deficit, many in the New Granadan upper class were melting down their jewelry and silverware in order to be able to pay for imported goods (Mollien 1824: 376, 385-386). In the middle of the 1820s, the exchange imbalance was relieved temporarily by the inflow of foreign loans to the government and capital invested by British mining companies. By the end of the 1820s, however, the flow of funds from both sources had come to a halt and New Granada faced an acute and prolonged exchange crisis.

In October of 1829 a Bogotá newspaper complained that the adoption of European modes and new luxury consumption, and the consequent excess of imports was draining the country of currency and producing economic depression. It claimed that from 30,000 to 50,000 pesos in currency left Bogotá alone in each weekly mail to make exchange payments for imported goods. As a result, the only coin left in the capital was *macuquina*, irregular silver pieces coined during the Wars of Independence. Media of international exchange were becoming increasingly costly, with gold then at a premium of 8 percent over *macuquina*. And with the shortage of coin in circulation interest rates had shot up, on occasions it was alleged as high as 6 or even 10 percent per month. By the beginning of the 1830s almost every part of the country, including gold-mining Antioquia, complained of the drain of currency abroad and the acute scarcity of media of exchange in local markets.⁹

8 Informe del diputado consular de Mompox, Nov. 5, 1830, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 195-197; Wills (1831: 19-24, 27-28).

9 "Política," *Eco del Tequentbama* (Bogotá, Oct. 18, 1829); report of Rufino Cuervo, Governor of Bogotá province, to Minister of Interior, Dec. 15, 1831, and report of José Tiburcio Pieschacón and Joaquín Escovar to Governor of Bogotá, Dec. 5, 1831, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 75-86; "Unos campesinos sobre el comercio, agricultura e industria," *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Mar. 4, 1832); "Numerario," *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Dec. 6, 1832);

The trade crisis and exchange shortage of the early 1830s affected New Granada's domestic economy in many ways. Observers in the early 1830s noted that the greater importation of manufactured goods had adversely affected not merely New Granada's urban artisans but also many in the rural population as well. Since most weaving in New Granada was done by wives and children of peasant farmers, the flood of foreign goods had tended to undermine the domestic economy of small agricultural households.¹⁰ By 1833 and 1834 New Granadan commentators were also noting that the importation of foreign cotton and woollen cloth, by reducing local manufactures, had cut demand for locally-grown cotton and wool fibres.¹¹ The total effect was to impoverish, and thus reduce the consumer power, of rural families in the eastern cordillera.

More broadly, the expenditures of consumers at large, instead of circulating in the local economy, were being drained off in exchange payments. Because of the drainage of currency, and perhaps also the diversion of larger proportions of upper- and middle-class income into the consumption of imported semi-durables, there was a general softening of demand for local agricultural commodities. Agriculturalists were caught between extremely high credit costs and a stagnant or shrinking local market. Many farmers who sought to sell their properties in order to free themselves from accumulating debts found this was impossible. There were no buyers. According to a writer in Bogotá in 1832, as the amount of coin in circulation declined, properties lost their demand: "The property-owner who previously counted on ten thousand pesos, now has only five [...] Nobody buys, because he lacks money [...] public places are filled with notices, inviting buyers of various properties whose owners have not been able to pay the accumulated interest [on their debts] and they are ruined for lack of a buyer."¹²

The agricultural crisis of the time was reflected in widespread agitation for lowering the rate of interest on *censos* (quit rents owed to ecclesiastical and other institutions) from 5 to 3 percent per annum. Owners of agricultural as well as urban properties contended that, because of the fall in

"Comercio," *Mercurio Colombiano: Papel Político, Comercial, Literario y Religioso* (Cartagena, Sept. 13, 1832); report of junta de agricultores to Governor of Bogotá, Jan. 19, 1833, ANB, *Miscelánea General, República*, vol. 134, fols. 683-688.

10 Report to Minister of Interior, Bogotá, Nov. 9, 1831, *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Nov. 20, 1841).

11 Report of junta de agricultores to Governor, Bogotá province, Jan. 19, 1833, ANB, *Miscelánea General, República*, vol. 134, fols. 683-688.

12 "Numerario," *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Dec. 16, 1832).

the price of commodities, the scarcity of currency, the lack of investment possibilities, and the lack of an easy market for agricultural products, profits on real property had so diminished that they did not produce even 3 percent.¹³

Aside from the drain of currency, another problem in the external sector of which upper-class Colombians complained was the monopolization of the import trade by foreign, principally British, merchants. In the early 1830s cries of protest rose in chorus from some of New Granada's most important trading cities — from Bogotá, Medellín, Rionegro, Honda, and Mompox.¹⁴ Mercantile interests in these cities claimed that British merchants were on the verge of totally eliminating New Granadan ones from the import trade. British merchants, the Granadans pointed out, were supplied on consignment with goods directly from Great Britain, at factory prices, and with the added advantage of export discounts.¹⁵ British merchants also had advantages in shipping and exchange costs as, being engaged in direct trade with Great Britain, they could buy up such tropical exports as New Granada produced, sending them in backhaul to England. Granadan merchants, it was alleged, lacked the connections, the capital and the experience needed to carry on the direct import-export trade with England;

What native [*bijo del país*] has the capital to undertake a trip to Europe [...] The cost of consignations and expenses in a country as costly as England would not permit any advantage whatever [to a Granadan merchant]. Although [...] one is not obliged to [...] [have a consignment agent in England], it is a complicated science. [...] a merchant needs relations in Scotland, a knowledge of the Manufacturers, to know by which route the goods must come, which goods Drobac has, and all this gibberish [...] All this obliges him to find a consignment agent, stay there [in Europe], and make great expenditures [...].¹⁶

Consequently, at this time most (perhaps all but a few) Granadan merchants, bought their shipments in Jamaica from British middlemen and at considerably higher prices than in England. Granadan merchants also had

13 "Reducción de censos," *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Feb. 16, 1834). See also "Interés legal de los censos," *Constitucional del Cauca* (Popayán, July 20, 1833), and "Reducción de censos," *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Apr. 6, 1834).

14 Cartagena's merchants seem not to have been concerned about this problem. For the views of mercantile interests in these six cities see ANB, *Miscelánea General*, República, vol. 161, fols. 171-206.

15 Francisco Antonio Imbrecht, Informe del diputado consular de Mompox, Nov. 5, 1830, ANB, *Miscelánea General*, República, vol. 161, fol. 200.

16 "Comunicado," *La Sangría* (Bogotá, undated 1834).

to pay high freight and exchange costs as there was virtually no market in Jamaica for New Granada's tropical products. Granadan merchants, therefore, could buy in Jamaica only with gold or currency, and they often had to charter ships especially to carry their goods to New Granadan ports. Their freight costs from Jamaica, they claimed, were equal to those of goods coming directly from Europe. British merchants in New Granada, with cost advantages allegedly as high as 20 percent, thus were easily able to undercut their Granadan competitors.¹⁷ During the early 1830s it was frequently contended that British merchants, with their cost advantages, were ruthlessly cutting prices, forcing the Granadan ones to sell at a loss, in some cases driving them into bankruptcy.¹⁸

It should be noted here that, although the complaints of creole mercantile interest undoubtedly had some foundation, they exaggerated the extent of foreign mercantile domination. In 1825 the foreign merchants did have considerable advantages in the import trade, but by the early 1830s — precisely the time when New Granadan protests against foreign mercantile monopoly were most bitterly sounded — the foreign merchants appeared to be losing their hegemony. In 1832-33 less than 13 percent by value of the imported goods brought into Cali were introduced under the names of merchants with non-Spanish surnames. The importers responsible for the largest importations by values were Granadans, with the sole Britisher in the list holding only fourth place.¹⁹

Data from Cartagena for 1825 and 1837 confirm the view that foreign commercial dominance tended to wane in the 1830s — in part, apparently, because of declining European interest in the meager New Granadan trade. The Cartagena data also indicate, however, that neither in 1825 nor in 1837 did the foreigners hold a total monopoly. While foreign merchants dominated the direct trade from Europe, some of the larger New Granadan ones brought shipments directly from Europe throughout the period. In addition, foreign merchants as well as New Granadan ones continued throughout the 1830s to depend somewhat upon shipments from Jamaica and other Caribbean ports.²⁰ By 1839-41, however, it appears

17 Imbrecht, Informe del diputado consular de Mompox, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fol. 200; "Comunicado," *La Sangría* (Bogotá, undated 1834).

18 Reports of diputados consulares of Honda, Oct. 25, 1830; Mompox, Nov. 5, 1830; Bogotá, June 7, 1831; Medellín, July 2, 1831; and Rionegro, July 9, 1831, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 171-201. Of these, the Mompox report, fols. 200-201, is most explicit on this issue.

19 "Alcabala de Cali," remitido, *Constitucional del Cauca* (Popayán, Nov. 16, 1833).

20 Importations from New York consisted primarily of flour and other provisions and British textiles which British manufacturers dumped in New York at prices

that creole merchants were well linked with Europe and were bringing the large majority of merchandise shipments from European ports.²¹ While the British merchants were the objects of much upper-class ire, it was also recognized that the problem of price-cutting, commercial losses, and bankruptcy was much more than a matter of foreign merchant competition. They were part of a general economic contraction produced in large part by the impingement of the increasingly productive Atlantic economy.

In 1830, as New Granada's economic crisis deepened, a survey conducted through the Consulado of Cartagena polled representatives of mercantile interests in the principal commercial towns, inquiring as to the causes and possible remedies of the country's economic maladies. Five of the seven towns whose responses have survived (Bogotá, Medellín, Rionegro, Mompox and Honda) complained of the monopolization of trade by foreign merchants and called for restrictions on the foreigners' right to carry on trade. Two of the reports (Medellín and Rionegro) also advocated prohibiting the importation of some finished goods that were also produced by New Granadan artisans; in Cartagena, the officials of the Consulado opposed such prohibitions as contrary to good economic policy but supported the use of heavy tariff duties for the same purpose. Others either were lukewarm to such restrictions on commerce or explicitly opposed them.²²

The economic crisis that began at the end of the 1820s did not immediately lead more than a few in the New Granadan elite to favor the development of modern manufacturing as a means of reducing dependence upon imported goods. Few thought that manufacturing was even a possibility given New Granadan conditions. The *diputado consular* of the city of Antioquia announced in his report that he would not even discuss the question of factories "because I consider them very remote in the infantile situation in which these countries find themselves."²³

lower than in England. According to contemporary sources, when the British mills were short of cash, and facing excessive inventories, they preferred to unload their surpluses in New York to prevent their real situation being discovered in England. ("Derechos diferenciales," *El Argos* [Bogotá, Mar. 11, 1838]).

21 "Relación de las cantidades que adeudan a esta aduana varios individuos de la provincia de Bogotá por derechos de plazos cumplidos," Aduana de Santa Marta, Mar. 9, 1842, *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, May 8, 1842).

22 ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 172-173, 180-182, 185, 188-190, 200, 204-205.

23 Pablo Pardo, Informe del diputado consular de Antioquia, Oct. 29, 1830, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fol. 209.

The only report showing some interest in establishing modern factories was that of Bogotá. Bogotá's *diputado consular*, Bernardo Pardo, believed it was hopeless to try to protect the traditional cottage weavers, who lacked both the capital and the machinery required to meet European competition. He looked with more favor on the establishment of modern factories, though he did not express excessive confidence in this sort of enterprise. Pardo pointed out that New Granada's population was not yet dense enough to provide the labor surplus that was considered necessary to make factories economically attractive; agriculture could be expected to continue to absorb almost all the country's scarce capital and labor. However, he continued, factories "should not for this reason be neglected, but rather [we should attempt] the establishment of those that produce articles of the most general consumption, and that are the easiest to undertake." Making perhaps the first modest formulation in New Granada of the idea of founding modern factories for import substitution, he declared that the country ought not to depend on others for products that are indispensable. He particularly recommended the encouragement of factories for the production of common cotton and woolen cloth, using the concession of privileges or patents as an instrument.²⁴

Confronting the country's trade imbalance, many in the New Granadan elite tended to see salvation less in the protection of domestic manufacturing than in the development of its exports of tropical products. In order to promote exports, the country's economic leaders gave particular emphasis to the need for freeing export agriculture from the burden of the *diezmo* (ten percent tax on gross agricultural production) and other taxes.²⁵

Many of the communities also emphasized the need to improve roads and river navigation. Transportation improvement had some implications for the promotion of exports. It might make exporting from the population centers isolated in the mountainous interior at least less impossible. It should be noted, however, that the primary concern of most of those urging improvements in transportation was to make even easier the flow of imported goods.²⁶

24 Bernardo Pardo, Informe del diputado consular de Bogotá, June 7, 1831, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fol. 205.

25 ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 172-173, 189, 209.

26 ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 171-173, 181, 184-185, 190, 198-199, 206, 209.

II

The concerns expressed in the reports of the *diputados consulares* of 1830-31 represented the opening round in the first substantial debate over the protection of manufacturing to be held in New Granada after independence. It proved to be practically the only one to occur before the 1880s, because in the intervening period the ideological hegemony of free trade liberalism became such that no one in the elite dared to, or possibly was inclined to, make a serious and strenuous defense of protection. Only during the period 1830-35 did the forces of protectionism have enough weight among the New Granadan elite even to respond adequately to the predominant free trade liberalism.

It should be noted here that the real issue in the debate over protection was whether the importation of certain goods might be prohibited. Transportation costs from the coast to interior markets were such that moderate to high tariff duties (20 to 40 percent of value) represented only a fractional increase in the costs of imported goods. Only outright prohibitions or very high duties (100 percent of value or more) were likely to have any significant effect on the flow of goods. In the debates of the 1830s, therefore, the true protectionists were those urging prohibition of imports or extremely high duties, the free traders those urging moderate or even "protective" duties.

The protection of domestic manufacture had been a serious consideration for New Granada's political leaders during the 1820s. Though they did not adopt an aggressively protectionist stance in the 1820s, the highest councils of government did discuss measures for protecting the country's artisans.²⁷ The onset of the crisis of the early 1830s, however, made the cause of protection a publicly agitated question. The first concern of the New Granadan elite (as early as 1830) was to protect their own position *vis-à-vis* foreign merchants in the marketing of imported goods.²⁸ By June and July of 1831, however, concern among the elite had become broader and some were beginning to express alarm about the impact of European importations on cottage weavers or on urban artisans.²⁹ Finally, by October of 1831 the drain of currency in exchange pay-

27 Meeting of Consejo de Gobierno, Bogotá, Feb. 19, 1829, ANB, Libro de registros del Consejo de Estado, fols. 158v.-160v.

28 Reports of *diputados consulares* of Honda, Oct. 25, 1830; and Mompox, Nov. 5, 1830, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 184-186, 194-200.

29 Reports of *diputados consulares* of Bogotá, June 7, 1831; Medellín, July 2, 1831; and

ments for imported goods was beginning to be recognized as a major problem. From the end of 1831 through 1834, the loss of currency was a source of widespread worry; even as late as 1838 it was being discussed as a continuing problem.³⁰ As of November 1831, the scarcity of currency and the need to protect local manufacturers had equal weight in a strong call for protection by José Ignacio de Márquez, then Secretary of Finance.³¹ As spokesmen in widely-scattered parts of the republic pushed for various forms of protection in 1831, an anti-protectionist response began to develop. The most elaborate argument against protection, and in favor of relying primarily on the export economy, was presented by William Wills, who had come to New Granada as representative of a British commercial house. Wills' argument, published in a 74-page pamphlet in 1831 and reprinted in *El Constitucional de Cundinamarca*, set forth the main lines of the anti-protectionist position, many of which were adopted and repeated by New Granadan leaders throughout the next 30 years. Wills took issue with the protectionists about the nature and causes of the present crisis. He denied that the increased flow of imported goods and payment for them with precious metals necessarily meant the loss of circulating media. As New Granada was a gold-producing (and to a lesser degree a silver-producing) country, it ought to be exporting precious metals rather than hoarding them. If the country currently was experiencing a shortage of credit and capital, it was not because coin was being drained from the country but because the Wars of Independence and subsequent political instability had created so much insecurity that capital had fled or was in hiding (Wills 1831: 53-55). For the rest, Wills offered the standard liberal argument, New Granadan weavers could not possibly compete with more efficient British manu-

Rionegro, July 9, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 171-173, 180-182, 203-206.

30 Early expressions of concern about currency drain appear in José Tiburcio Pieschacón and Joaquín Escovar, report to Governor of Bogotá province, Dec. 5, 1831, and report of Rufino Cuervo, as Governor of Bogotá province, to Minister of Interior, Dec. 15, 1831, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 75-86. See also "Numerario," *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Dec. 16, 1832); "Comercio," *Mercurio Colombiano* (Cartagena, Sept. 13, 1832); report of junta de agricultores, Bogotá province, Jan. 19, 1833, ANB, Miscelánea General, República, vol. 134, fols. 683-688. For a later article on the subject, "Consideraciones sobre la falta de numerario que se experimenta en la Nueva Granada," *La Crónica Semanal* (Bogotá, Feb. 16, 1838).

31 *Memoria de Hacienda, Colombia* (1831) excerpted in Ospina Vásquez (1955: 153-154).

facturers, even with the aid of 100 percent tariffs. The only result of a protectionist policy would be to burden consumers in order to favor a minority of producers (Wills 1831: 43-51). Instead, New Granada should play to its comparative advantage, which lay in tropical agriculture.³² Wills' views were lauded by many New Granadans already inclined to embrace the doctrines of European liberalism. Some New Granadan economic liberals, indeed, were more dogmatic than Wills in their espousal of the free market. Whereas Wills believed that the current shortage of capital might be resolved with more political stability and the application of enterprise to mining and export agriculture, some New Granadans were sanguine enough to believe that the problem would solve itself. A contributor to *El Constitucional del Cauca* placed his faith in the idea of a perfect market-adjusted monetary equilibrium. If money were being exported, it was clearly because the New Granadan market contained more than it could use; to try to retain it would artificially raise prices. The free flow of currency would be "the true regulator of the amount of currency necessary for the movements of commerce;" it would "liberate us of the superabundance of unused precious metals;" and it would "maintain constantly the quantity at the level of the needs of circulation." Possibly such unbounded faith in the principles of political economy extended to relatively few of the New Granadan elite. But many certainly agreed with Wills that the central solution to the country's economic problems must be the development of its exports of tropical products. The most ardent exponent of this view was *El Constitucional de Cundinamarca*, whose editors were among the closest political associates of General Francisco de Paula Santander. Frequently they repeated Wills' charge that the country's failures as an exporter were attributable to lack of enterprise.³³

A considerable part of Bogotá's economic elite — both landowners and merchant-capitalists — rejected the arguments of Wills and his Granadan adherents. Replying more or less directly to Wills, a junta of twenty-eight merchants and landowners asserted that the economic principles established by European authors for conditions in the old world "are not

32 Wills (1831: 43-51). Aspects of the argument were restated by Wills in *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Jan. 8, 1832).

33 "La extracción del dinero aumenta nuestra ruina?" *Constitucional del Cauca* (Popayán, Mar. 16, 1833); "Comercio," *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Jan. 15, 1832); "Prohibiciones comerciales," *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Apr. 28, 1833); "Progreso del comercio en Cartagena," *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Apr. 10, 1836).

applicable in the new." "Experience [...] sadly has convinced us that the theories of the European economists have been the ruin of this country." The junta of landowners, lacking a counter-theory to pit against the doctrines of political economy, simply pointed to a number of alarming developments. While native merchants and local artisans were being ruined by consumer goods, increased consumption of imports had caused an annual loss of circulating media to the amount of 2.5 million pesos in the interior provinces alone; nationally the drain undoubtedly was much greater than the total production of the country's mines. This drain was the true explanation of the lack of capital in the country; it was not that people had squirreled away their funds. Finally, while in theory New Granada's imports of manufactures should be stimulating exports of agricultural products, in fact it was not working out that way. The fact was that transportation costs over mountain mule-paths did not permit the export of any product except those with a high value for weight. The upshot of liberal theory was to deny the population of the interior the possibility of producing anything. "In what kind of work," they asked plaintively, "can Granadans employ themselves?" The situation raised in their minds the specter of drastic social upheaval; if things did not improve, they foresaw "turbulence, revolutions, robbery, murders, insecurity for the Government and for the citizenry." The junta agreed with Wills on the need to try to expand exports, but they also called for severe restrictions upon foreign merchants, high tariff duties on luxury products not made in New Granada, and the prohibition of imports of any manufactured goods similar to those made in New Granada.³⁴ Undoubtedly the most strident arguments for prohibition in the debates of the early 1830s were presented by Dr. José Félix de Merizalde, a feisty Bogotá physician who devoted at least as much time to the nation's politics as he did to the practice of medicine. A violent polemicist, Merizalde carried on a running fire of acrid attack on all things foreign, from British merchants to the goods they sold to liberal economic ideology. Merizalde viewed the doctrines of political economy as a hideous invention of the foreign devil, contrived to bankrupt the nations upon which England preyed. Jean-Baptiste Say, he claimed, was paid by England "to bewitch" the other nations of the world; although Say's doctrines had been combatted by other authors, the English had succeeded in preventing the spread of the contrary works, "in order to be able to monopolize

34 Report of junta de agricultores, Bogotá, Jan. 19, 1833, ANB, *Miscelánea General*, República, vol. 134, fols. 683-688.

commerce." Merizalde also asserted that the British were prepared to "lose millions of pesos as if they were pennies" in order to ruin the new factories of other nations so as later to be able to impose monopoly prices. And he noted with venomous perspicacity that the British had gotten down to a science the practice of making cheap goods: not only did they undersell national products but consumers had to buy more of them because they were of such poor quality that they soon wore out. ("Every day they take greater care that the weaving in their goods be so bad that after little use they are destroyed so that the consumption is greater ...").³⁵

All of the bile that Merizalde poured out against the British (or anyone else to whom he turned his attention) undoubtedly undermined his effectiveness as a polemicist. Yet amid the many shafts he loosed against free trade, a number hit the mark. His scatter shot protest thus ultimately helped to build the full case for protectionism. Merizalde was one of the first Granadans to note that the British themselves had not practiced their liberal preachments when they were founding their own manufactures; at the outset the British had built their industry by prohibiting imports. Among his many observations, Merizalde also made a series of isolated points on the role of manufacturing in the economy of the interior that, if drawn together, would have constituted an argument for integrated economic development through manufacturing. Merizalde pointed out the importance of local weaving in providing a market for raw cotton and raw wool produced in the interior which, because of transportation costs, could not conceivably be exported. He also noted, as did other contemporaries, the social cost of the decline of hand weaving, including the danger of increasing idleness and undermining the habits of industry among the weaving population.³⁶ Some of these observations were later developed more systematically by New Granada's most lucid advocate of protection, Alejandro Osorio.

Between the two schools — those who placed their faith in the wisdom of political economy and the possibility of developing exports, and those who believed that local realities had invalidated these doctrines — there were others who recognized that the crisis was a real one but could not bring themselves to forsake the established truths of political economy. Such individuals tended to look to moral suasion for a solution. Thus, for example, Lino de Pombo, who objected on principle to any form of pro-

35 "Comercio extranjero," *El Pensador Granadino* (Bogotá, Mar. 17, 1833).

36 Ibid.

tection, urged self-discipline upon his countrymen; they should voluntarily cut down on their consumption of imported luxuries. Accordingly, Pombo, as well as other editorialists more favorable to protection, thundered against the new dominion of fashion and the upper-class passion for foreign luxuries not previously known in New Granada.³⁷

Another characteristic form of moral support for national manufacturing as an alternative to protection was exhortation to use New Granadan textiles. *El Constitucional de Cundinamarca*, which opposed the protectionist movement of the early 1830s, nevertheless found space to praise those members of the upper class who induced their sons to wear Granadan cloth. And General Santander, though reluctant to support tariff protection, and resolutely opposed to import prohibitions, sought to stimulate consumption of national manufactures by arriving in Bogotá to assume the presidency wearing a suit of cloth woven in New Granada.³⁸

Whatever the long-term balance between protectionists and free traders in New Granada, the commercial crisis that so preoccupied the upper class in 1831 gave some temporary force to protectionism. The protectionists were also aided for a time by the fact that José Ignacio de Márquez — a native of Tunja, in the wool-weaving region, and a man of protectionist views — exercised the executive power as Vice President through most of 1832. The protectionist surge lasted some months after Márquez left office, however, with demands for outright prohibition emanating not only from Bogotá, but also from Cartagena, Tunja, Medellín, and Popayán — the country's largest towns and centers of political opinion.³⁹

The strength of protectionist sentiment in 1832 and 1833 was such that President Francisco de Paula Santander and his Secretary of Finance, Francisco Soto, both fundamentally sympathetic to free trade principles, trimmed toward protectionism in their messages to the national Congress in 1833. Soto opposed prohibiting any imports, on principle as well as because of the consequence of artificially raising prices to consumers. But, while affirming that New Granada ought not to be engaged in manufacturing given its agricultural potential, he granted that those provinces that had dedicated themselves to cotton weaving ought to

37 "El lujo," *Constitucional del Cauca* (Popayán, Nov. 10, 1832).

38 "Vestidos," *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Oct. 21, 1832).

39 "Comercio," *Mercurio Colombiano* (Cartagena, Sept. 13, 1832); "Sobre la miseria pública," *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá, Nov. 25, 1832); M. R., "Editorial," *Constitucional de Boyacá* (Tunja, Jan. 27, 1833); "Congreso," *El Pensador Granadino* (Bogotá, Feb. 10, 1833); "Pobreza," *Constitucional de Antioquia* (Medellín, Feb. 10, 1833); *Constitucional del Cauca* (Popayán, May 11, 1833).

have the right to a livelihood. He therefore urged a balanced tariff policy that would offer some protection to the weavers without excessively burdening the country's consumers. President Santander gave equally tepid support to a moderate move in the direction of protection. "Popular opinion in New Granada demands this measure," he said, "and the executive believes it should be adopted, if for no other reason than to learn through our own experience."⁴⁰

With considerable pressure for protection coming from the most important provinces, and at least lukewarm support for a move in this direction from Santander and Soto, the Chamber of Representatives in 1833 passed by an overwhelming margin (34 to 8) a measure providing for the prohibition of a number of items. This measure, however, represented the zenith of protectionism in New Granada. The bill was beaten down in the Senate and the Chamber of Representatives accepted the Senate alternative of protective duties on some goods but no prohibitions.⁴¹ The Congress of 1833 placed high duties on foreign flour and ready-made clothes but left national textiles relatively unprotected.⁴² Thus the principal beneficiaries of the 1833 protectionist tariff were the urban artisans, with cottage weavers receiving little practical support despite the occasional rhetorical wringing of hands about their fate among members of the elite in the period.

The more favorable treatment of wheat and artisans' goods than of cottage textiles may have been based purely on considerations of political economy—the conviction that the cottage weavers were doomed in any case, while the urban artisans and the wheat growers of the interior retained some comparative advantage, or at least some competitive strength. One may surmise, however, that the congressional decision was also shaped by the fact that the wheat-growing landowners and the urban artisans had to be reckoned with much more than the cottage weavers, whose political significance was limited not only because they were poor, illiterate, and scattered in the countryside but also because they were for the most part women and children, contributors to rather than the main supports of peasant house holds. Urban artisans, by con-

40 *Memoria de Hacienda, Colombia* (1833: 8-9); "Mensaje del Presidente del Estado de la Nueva Granada al Congreso en la sesión de 1833," Mar. 1, 1833, *Constitucional del Cauca*, suplemento al núm. 34 (Popayán, July 6, 1833).

41 ACB, Cámara, Actas, 1833, no. 5, morning session of Apr. 23, 1833, fols. 161-162v.; ACB, Cámara, Actas, 1833, no. 5, morning session of May 30, 1833, unnumbered folio.

42 Duties listed in Ospina Vásquez (1955: 170).

trast, were relatively well educated, often at least literate, and they were concentrated in a few towns where they could organize and make their views heard. And, in these years, they did so, through petition, if not by other means.⁴³

With the defeat of the bid for prohibition in 1833, most supporters of strong protection left the field to the triumphant free traders of the Administration. A few diehards in Bogotá kept up the fight, however. The most notable of these was Alejandro Osorio, who presented the most carefully reasoned and well-structured argument for protectionism to appear in New Granada in these years. Osorio's argument, a few salient points of which are resumed here, is striking for its preoccupation with full employment and the development of consumer power, themes that have bulked large in twentieth-century economics. Osorio's concern for these matters contrasts strikingly with the then-dominant doctrines of political economy, which focused singlemindedly upon the efficiencies of the free market and therefore tended to exalt commerce as practically the sole measure of prosperity.

Osorio began his analysis by proclaiming that New Granada was in fact not a nation but a colony of Great Britain. "A country without agriculture or industry, whose limited commerce is in foreign hands is, as I see it, *a colony, merely a market for the foreigner*." Indeed, it was the best kind of colony (from the point of view of the manufacturing powers) because it was self-governing and therefore required no administrative expenditures from its exploiters.⁴⁴

In Osorio's view the fundamental error of the free traders lay in focusing on consumption, that is, in their emphasis on the benefits of the free market in lowering prices. As long as New Granada had nothing to export, Osorio pointed out, consumption of foreign goods "consists in simply handing over its limited means of exchange for the goods consumed."⁴⁵ It was the loss of circulating media that was responsible for the lack of enterprise with which free traders so frequently charged their compatriots. When there were more media of exchange and prices were higher

43 Petition from Bogotá shoemakers, calling for prohibition of imports, Dec. 29, 1831, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 124-125; petition of 49 Bogotá artisans, representing nine trades, undated, probably sometime 1832, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 120-123; petition of 24 Cartagena artisans, representing five trades, Feb. 24, 1832, ANB, Miscelánea General, República, vol. 161, fols. 112-115.

44 *El Proletario*, no. 1 (Bogotá, undated, 1834).

45 *Ibid.*

(in the 1820s), profit incentives had stimulated New Granadans to undertake new enterprises. Now these enterprises were languishing because of the current depression of prices and the lack of commercial movement in the country.⁴⁶

Instead of focusing on lowering the prices of goods, Osorio contended, the first concern of government policy should be to obtain full employment, without which the mass of the people would lack the power to consume anything. He pointed out that for the common workman it did no good for prices to fall drastically if he were unemployed or underemployed and could not afford the goods at any price. Manufacturing, Osorio argued, was important as a means of creating jobs and building consumer power. While agricultural development was also important, a purely agricultural country in his view could never be rich. (He noted the contrasting cases of Poland and Russia and of England and the United States as examples.) A purely agricultural country could not become rich because not all agricultural surpluses could be exported. Some, like dairy products and vegetables, required nearby markets. In purely agricultural economies, consequently, prices and therefore productivity were held down. Where there were factories, however, industrial labor provided a market for foods while the factories themselves offered markets for agricultural raw materials. A more profitable agriculture in turn would create a broader, more prosperous, market for manufactures. Emphasizing the complementarity of manufacturing and agriculture, Osorio thus called for the development of a balanced economy.⁴⁷

Osorio recognized that manufacturing in New Granada could not soon become competitive with that in the industrial nations. But it was necessary at least to start down the road to industrialization.⁴⁸ In defense of the protection required to found infant industries, he suggested that the free traders had better examine more closely what the industrial nations were actually doing rather than accepting on faith what they were saying. Elaborating on a point earlier noted by Merizalde, he detailed the many ways in which England had pursued restrictive policies, apparently without excessive concern for the costs these implied for British consumers. He noted among these measures the special protection conceded to the sugar of Jamaica and Barbados, in prejudice to that produced by New

⁴⁶ Ibid.

⁴⁷ Osorio noted some other advantages of manufacturing: it provided year-round employment and also offered employment to women and children. *El Proletario*, no. 6 (Bogotá, May 11, 1834); see also no. 3 (Apr. 13, 1834).

⁴⁸ Ibid., no. 7 (May 11, 1834).

Granada and other Latin American countries. If the British were not going to throw open their markets to New Granada's products, why should New Granada treat British goods so indulgently? New Granada, a poor nation, seemed to be engaging in a perilous philanthropy toward the world's richest one. Was it wise, Osorio wondered, for New Granada to attempt to lead the way in the strict observance of the principles of political economy?⁴⁹

Osorio called for a general plan for coherent national economic growth, emphasizing increased employment through the complementary development of manufacturing and agriculture. He noted that many of the policies being pursued by the Santander administration would have the effect of reducing levels of employment rather than increasing prosperity. Santander's reductions in the size of the army would simply augment the masses of the unemployed. The division of Indian community lands would mean that these lands would remain uncultivated for lack of markets for their products. Worst of all, the Santander administration's policy on transportation development was to give particular attention to roads usable in foreign trade. If successful, this policy would have the effect simply of increasing the flow of imports, further reducing employment. Osorio elsewhere emphasized the need to give primary attention to the development of internal commerce rather than of foreign trade. He noted that the internal commerce of France was fifteen times as great as its foreign trade; even England's domestic trade exceeded its foreign commerce in value, and the British had spent immense sums on the development of internal transportation; the United States was also making strenuous efforts to build roads and railroads that would facilitate internal commerce.⁵⁰

Osorio's views are of interest not because they were influential but because they were so exceptional, for the direction of the argument as well as for its clarity and perception. Osorio's emphasis on employment and on manufacturing as a consumer of agricultural products was foreshadowed in a fragmentary way by some of the earlier commentaries emanating from the Bogotá elite. But Osorio developed this vision in a much more systematic fashion, presenting an argument that for the first time in New Granada could match in coherence the doctrines of political economy.

49 *Ibid.*, no. 1 and no. 9 (May 29, 1834).

50 *Ibid.*, no. 4 (Apr. 20, 1834) and no. 6 (May 4, 1834).

As interesting as his views are in retrospect, Osorio's was a voice crying in the wilderness. After the only partially successful protectionist push of 1833, free trade views and the export-import orientation easily dominated the remaining years of the Santander administration. When José Ignacio de Márquez returned to power in 1837, there was some recrudescence of sentiment for protection from foreign interests. But it was expressed in renewed requests for the protection of New Granadan merchants through the modification of the 1825 reciprocity treaty with Great Britain.⁵¹

Throughout the decade from 1834 to 1844 duties on cotton cloth remained quite low — only 15 percent if brought in New Granadan or British bottoms. By contrast, duties on goods produced by urban artisans were clearly protective in these years. Duties on books, for example, dropped from the high level of 200 percent of original value that obtained briefly in 1833-34, but between 1834 and 1840 they remained in the neighborhood of 80 to 100 percent of value. Only during one brief moment, from 1844 to 1847, did cotton cloth enjoy protectionist duties. The tariff of 1844 provided specific duties on ordinary cottons that were the equivalent of about 100 percent of original value.⁵² Presumably this burst of protectionism was prompted by the establishment in these years of a cotton mill in Bogotá by some of the capital's leading citizens. The Bogotá mill, however, did not long enjoy this protective duty. In 1847, Florentino González, a vigorous exponent of liberal political economy as early as the 1830s, became Secretary of Finance and led a movement for the removal of the last vestiges of protection. González's 1847 tariff brought drastic reductions in duties on common cloth and finished goods alike. Free trade remained the dominant economic passion of the Colombian elite until the presidency of Rafael Núñez in the 1880s. The dedication of the Colombian elite to free trade from the middle of the 1840s through the 1870s is understandable because in these years the country was experiencing a growth in exports. The sudden loss of interest in the protection of national manufacturers after 1833 demands some explanation, however. Throughout the 1830s New Granada's exports remained insignificant, so that free traders were not in a position to demonstrate the success of their doctrine at least in the experience of their own country.

51 "Consideraciones sobre la falta de numerario que se experimenta en la Nueva Granada," *La Crónica Semanal* (Bogotá, Feb. 16, 1838).

52 Tariff duties in Ospina Vásquez (1955: 170).

One reason for the sudden collapse of protectionism may lie in the fact that some of the interests that had joined in support of a more restrictive policy found their anxieties allayed during the 1830s. Between 1831 and 1833 the pressures for protection had been augmented by the fears of New Granadan merchants that the British were taking over the import trade. Although the interests of these native import merchants clearly were not served by a policy of prohibitions, their cries of alarm had helped to create an atmosphere favorable to protection. During the 1830s, however, as evidence presented earlier indicates, native merchants were improving their position in the import trade *vis-à-vis* foreigners. This fact possibly took some of the steam out of the building pressure for restrictive trade policies. The principal tariff issue between 1834 and 1839 concerned not protection but the question of whether discriminatory duties should be levied on United States ships, a form of discrimination that appears to have helped New Granadan merchants to dominate trade between United States and Granadan ports during the 1830s.

Another factor in the decline of protectionism undoubtedly was the awareness of many in the New Granadan elite that the cause of the cottage weavers was hopeless. The realities of the British industrial machine, as well as the doctrines of political economy, condemned them. But if the cottage weavers were out-moded, modern factories might be considered more deserving of support, from the standpoint of economic modernization. Why, when modern factories were being attempted between 1832 and 1840, was no attempt made to provide protection for these elite-owned enterprises that seemed more in tune with the patterns of the future? Possibly most members of the elite, while sympathetic to these enterprises, fundamentally doubted, in accord with William Wills' analysis, that they could make it.

Finally, it is possible that the great majority of the elite simply believed that the doctrines of political economy were right and could not successfully be contravened. Interestingly, some of those who invested in the Bogotá factories and played administrative or entrepreneurial roles in them were among those who opposed protection and who believed that New Granada's destiny was to be an agricultural rather than a manufacturing nation.

VENEZUELA:
Tráfico mercantil, secesionismo polí
e insurgencias populares

Miquel Izard

I. LA COYUNTURA

Como las restantes sociedades indianas, la que se gobernaba desde Caracas comercializaba un elevado porcentaje de su producción, pero algunos rasgos peculiares la diferenciaban de otras sociedades coloniales. En primer lugar, la parte del excedente comercializada en el exterior era muy grande o, dicho de otra manera, los intercambios internos eran mínimos. En segundo lugar, este excedente estaba compuesto casi exclusivamente por materias primas (melaza, algodón, añil o cueros) o por coloniales estimulantes o edulcorantes (cacao, café, tabaco o azúcar) que ni podían ser absorbidos por el mercado interno, si existían dificultades para exportarlos, ni podían conservarse mucho tiempo pues eran perecederos; sólo una parte de los bienes pecuarios (mulas, reses en pie o tasajo) se vendían en la misma colonia o podían almacenarse en espera de coyuntura más favorable. En tercer lugar, no tenían trascendencia alguna los metales preciosos o similares. En cuarto, y debido a las dos últimas características enunciadas, la provincia de Caracas había ingresado relativamente tarde en el comercio colonial, cuando la Metrópoli, que ya se había conformado casi exclusivamente con las regiones productoras de plata, no sólo se desinteresaba de las demás producciones, sino que era excesivamente débil frente a otras potencias que gracias a estos productos indianos se enriquecían a la vez que socavaban la ya maltrecha capacidad mercantil española.

Desde el comienzo pues, la comercialización de los excedentes venezolanos se realizaba mayoritariamente por una vía formalmente clandestina, pero sabida y tolerada, con holandeses, franceses, ingleses, etc., y sólo una parte variable del cacao se colocaba en la Nueva España o era extraída por la Compañía Guipuzcoana. Por ello, la evolución de las producciones o la posibilidad de diversificarlas no dependía de factores internos sino de unos factores externos sobre los que la oligarquía agropecuaria colonial tenía bien poca o nula capacidad de maniobra.

Así, antes y después de 1810 Venezuela era una sociedad agroexportadora, que colocaba la mayoría de sus excedentes en el exterior y en la que no se produjeron entre 1810 y 1830 mutaciones materiales cualitativas, mientras que desde bastante antes de 1810 sí se habían iniciado transformaciones determinantes en algunas potencias europeas y en los Estados Unidos que provocaron cambios revolucionarios en el comercio atlántico.

Desde esta perspectiva pienso que la coyuntura material de Tierra Firme sigue dos líneas de tendencia, una de crecimiento y otra de desaceleración, ensambladas por una bisagra situada aproximadamente en la década de 1790. Hasta ésta, y desde un momento que, sin lugar a dudas, se sitúa antes de 1700, se conjugaron alza de precios en el mercado exterior y respuesta de la oligarquía colonial, que iba incrementando la producción para beneficiarse de aquellos.

De este período, al que se puede seguir llamando expansión del dieciocho aunque abarque un lapso cronológico más amplio, quisiera enfatizar dos aspectos: no existe la menor duda de que la expansión, en la que la oferta y la demanda americanas jugaron un rol primordial, arrancó de las Trece Colonias, Inglaterra, Francia, Holanda y alguna potencia o ciudad más de Europa. Contrariamente, no está tan claro que el crecimiento material en España fuera bastante considerable como para alterar sustancialmente las vinculaciones mercantiles con su imperio colonial.

En relación con este segundo punto hay un considerable abanico de pareceres, desde quienes afirmaban que el reformismo borbónico hispánico provocó el crecimiento económico indiano hasta quienes piensan que a pesar de la expansión del comercio entre la Península y sus Indias aquella conseguía un porcentaje cada vez menor de lo producido en América, pasando, pongo por caso, por aquellos que sin opinar lo primero creen que los ilustrados de la corte madrileña intentaron y provocaron un espectacular crecimiento de los intercambios atlánticos gracias a una reconquista del imperio colonial, al que convirtieron en la pieza clave de la expansión económica metropolitana en detrimento de la autonomía de hecho conseguida por las oligarquías coloniales, como mínimo, desde mediados del siglo XVII.¹

He dicho que la bisagra puede situarse hacia la última década del setecientos; aunque desconocemos todavía las causas, sabemos que por estos años cayó en picado la demanda novohispana de cacao venezolano, aceleradamente desplazado por el de Guayaquil, a la vez que el mercado

1 Es sumamente sugerente y renovadora la tesis, todavía inédita, de Delgado Ribas (Ms. 1981). Personalmente he intentado un estado de la cuestión (Izard 1984).

metropolitano que, recordémoslo, no pagaba en plata, era incapaz de absorber la producción que rechazaban los mexicanos. Ante esta mutación, aparentemente muy brusca, la oligarquía caraqueña adoptó dos salidas, una a corto y otra a medio plazo:² para que no se desmoronaran sus ingresos mercantiles, aumentó su presión sobre los Llanos a fin de comercializar en las Antillas mayores cantidades de animales en pie o tasajo; este incremento de presión tuvo considerables consecuencias sociales, puesto que se desataron enfrentamientos con los llaneros cimarrones (quienes cada vez eran más a medida que aumentaba el número de los forajidos que huían del norte productor). A medio plazo, y para no desaprovechar las tierras y la mano de obra dedicadas al cacaotero, fue sustituyendo estas matas por las del café, que naturalmente tardarían varios años en dar frutos.

Como ya he dicho, por estas mismas fechas se produjo otro cambio: la consolidación final del capitalismo supuso, no ya una expansión, sino un desquiciamiento en los intercambios mundiales y más concretamente en los atlánticos. Durante el Antiguo Régimen se daba una especie de trueque equitativo: Las Indias proporcionaban coloniales y grandes cantidades de plata, y recibían manufacturados europeos (que sólo podían consumir, por el elevado coste de los fletes, la oligarquía y sus adláteres) y miles de esclavos para producir más coloniales.³ Los grandes beneficios acumulados en la ruta triangular y, por encima de todo, el brutal incremento, más o menos coercitivo, de la demanda africana o americana, dieron lugar a este fenómeno tan complejo que seguiremos llamando revolución industrial. Un nuevo tipo de intercambios se fue estructurando paulatinamente a través de un proceso que iba a durar bastante más de una centuria. Las regiones indianas proporcionaron cada vez mayores cantidades de materias primas, alimentos o coloniales, para los que regirían en pago, en el mercado mundial, precios cada vez más bajos, y los metales preciosos casi desaparecieron. A su vez Estados Unidos y las potencias europeas enviarían a América, en primer lugar, los productos

2 Sobre la caída de la demanda del cacao existe abundante información en las actas del cabildo caraqueño.

3 La expresión "trueque equitativo" puede parecer exagerada y prestarse a confusión. Con ella quiero exclusivamente enfatizar que hubo una gran diferencia entre el comercio en el período colonial, incluso cuando mayoritariamente ya no lo controlaba la Metrópoli (el valor de los productos intercambiados no era muy dispar y en varias regiones el saldo era favorable para las colonias), y el comercio que empezó a organizarse desde finales del siglo XVIII, el intercambio desigual que, como señalo de inmediato, era crecientemente desfavorable para las nuevas repúblicas de la América periférica.

de la revolución industrial, bienes de escasa calidad pero cada vez más baratos (aunque el descenso de estos valores nunca fue tan rápido como el de los productos americanos) que irían arruinando, una tras otra, las manufacturas indianas; en segundo lugar, ya no esclavos, sino excedentes humanos de los mismos países europeos; y en tercero, crecientes cantidades de capitales para ser invertidos coercitivamente en el Nuevo Mundo. Volveré sobre las características de estos intercambios para Venezuela en el apartado IV.

II. LOS ANÁLISIS MERCANTILES

Es considerable el número de estudiosos que ante la trascendencia de los intercambios en la provincia de Caracas han analizado el comercio exterior, no sólo para cuantificarlo, sino también para intentar inducir de esta información cuantitativa algunas pistas sobre la economía y la sociedad de Tierra Firme.

La disparidad de fuentes y su ubicación, los cambios administrativos y burocráticos después de 1821 y las absurdas divisiones académicas del pasado que todavía rigen, determinando algunos de los cortes cronológicos de las pesquisas, tienen parte de la culpa de que la mayoría de los análisis abarquen exclusivamente el período colonial o el republicano; ello dificulta entroncar los trabajos sobre el período anterior a 1810 con los del posterior a 1830, deja sin información décadas tan importantes como las dos que transcurrieron entre ambas fechas y puede conducir a curiosas confusiones.

Por añadidura, y por el momento necesariamente, todos los análisis se basan en la información oficial. Que yo sepa no se han descubierto fuentes indirectas, lo que significa que sólo conozcamos los intercambios legales y apenas sepamos algo del contrabando o comercio ilícito que, al parecer, representaba porcentajes muy altos de la comercialización total.⁴ También pienso que el tráfico que pasaba por las aduanas, y era contabilizado en las mismas, no representaba necesariamente un porcentaje constante de toda la producción, por lo que ni siquiera en este sentido sería indicativo. El caso del azúcar es paradigmático, desconocemos las causas de que sólo muy esporádicamente aparezca en las informaciones oficia-

4 Al parecer, el profesor Ramón Aizpurua ha localizado en los Países Bajos abundante información que le permitirá, como mínimo, una primera aproximación al contrabando neerlandés.

les, a pesar de que ya no queda duda alguna de que ocupaba un lugar muy importante dentro de la agricultura venezolana.

Para el período colonial contamos ya con la tesis de Belín Vázquez,⁵ y sabemos que están recopilando información o tienen ya trabajos en la imprenta Ramón Aizpurua y los profesores Arcila Farías y Lucena Salmoirag.⁶

Sobre el período republicano, al margen de algún estudio pionero, disponemos de una publicación bien reciente de Yoston Ferrigni,⁷ quien, al margen de haber reelaborado información cuantitativa ya recopilada, plantea una serie de sugerentes hipótesis e informaciones: insiste repetidamente en la trascendencia del contrabando y sus causas; desde el principio hace hincapié en que la política fiscal venezolana, que fue desgravando las exportaciones y sobregravando las importaciones, provocó que el viejo recurso al contrabando, como mínimo para las segundas, no desapareciera, ni mucho menos, con la consolidación de la independencia política formal; sobre ello vuelve repetidamente, y llega a intuir una exportación clandestina, a pesar de que los aranceles habían casi desaparecido, precisamente para costear mercancías ilegalmente introducidas.

Otro punto enfatizado por Ferrigni es la considerable cuantía de la moneda y metales preciosos extraídos, no para pagar importaciones y equilibrar la balanza comercial, sino para amortizar los cuantiosos empréstitos contraídos, especialmente con capitalistas foráneos, lo que suponía una disminución considerable de la capacidad importadora teórica en unos intercambios que ya se saldaban en principio con déficit para Venezuela.

Por último, me llama la atención que no comente la no aparición de azúcar entre los productos exportados, cuando, insisto, hoy ya sabemos de la trascendencia del cultivo de la caña, pero seguimos sin poder explicarnos el por qué de esta machacona insistencia (que a mí me sigue dejando perplejo) en no figurar ni en el período colonial ni en el republicano en las informaciones cuantitativas sobre el comercio exterior (Ferrigni 1983: *passim*, esp. 10, 23, 30 y 48).

5 Existe un resumen de su tesis (Vázquez de Ferrer 1982).

6 Los profesores Arcila y Lucena presentaron un avance de sus trabajos en el congreso que organizó la Academia de la Historia de Venezuela con motivo del bicentenario de Bolívar en julio de 1983.

7 Ferrigni (1983). Lamentablemente la presentación de este trabajo deja que desear, faltan notas, párrafos y páginas enteras, lo que dificulta la lectura; y, curiosamente, no hay gráficos, que habrían sido muy informativos, especialmente para "ver" con más claridad informaciones esparcidas por distintos cuadros.

III. COMERCIO EXTERIOR E INDEPENDENCIA

La vinculación entre apetencia oligárquica de una mayor libertad comercial y secesionismo político es uno de tantos mecanicismos en la interpretación del pasado venezolano al que muchos hemos colaborado. Obviamente, al nivel de nuestros actuales conocimientos, y en la casi imposibilidad de negar la autonomía con que actuó la oligarquía criolla caraqueña, ya sólo pueden creer en tal vinculación quienes también opinan, como ya he señalado, que el intento reconquistador de los borbones se saldó con éxito. Curiosamente, esta interpretación se sigue esgrimiendo cuando nuevas investigaciones y nuevas propuestas interpretativas van derribando, uno tras otros, los apoyos sobre los que se sustentaba, o a pesar de que esta lectura convencional ponga en evidencia que los secesionistas obtuvieron resultados contradictorios con las supuestas proposiciones iniciales.

El que con bastante posterioridad a los hechos se cayera en la cuenta de que casi coincidieron cronológicamente la Guerra de la Independencia y el inicio del creciente atraso material, en lugar de provocar un replanteamiento de las causas que llevaron al secesionismo y un nuevo análisis sobre los grupos sociales que lo protagonizaron, todo lo cual es, al parecer, incuestionable, ha obligado a hablar de fatalidad o de traición. En el segundo caso, un grupo de personas bien concretas, aborígenes y forasteros, habrían desvirtuado los propósitos del primer momento para reconducir el movimiento en beneficio propio y/o de las potencias europeas.

En el trabajo de Ferrigni esta interpretación aparece reiteradamente como el hilo conductor de las relaciones entre comercio y política a lo largo de toda la obra. Durante el siglo XVIII la expansión económica de la Metrópoli exigió el crecimiento de los intercambios con las Indias, pero en beneficio de la primera y, por lo tanto, en detrimento de las colonias o, lo que es lo mismo, con "un recrudescimiento de la explotación colonial, dentro de una política de españolización del imperio español", que quiso hacer de éste el principal elemento del crecimiento material hispánico. A la vez se producía la expansión económica del resto de Europa, especialmente de la Gran Bretaña, que también quería beneficiarse del mercado indiano. Usando de un críptico eufemismo nuestro autor señala que "la coyuntura de principios del siglo XIX dejó a España sin capacidad para mantener el control de su imperio colonial" y sigue con la ilusión, ahora incorporando sin mencionarlo, uno de los elementos sugeridos por las nuevas interpretaciones: la invasión napoleónica habría

significado un segundo motivo para que la oligarquía criolla no sólo rechazara el afán reconquistador sino que, además, temiera “no poder escapar a la misma suerte que se avecinaba para la metrópoli”, y a partir de este momento ya no habría vacilado en absoluto en considerar la Independencia “como imperativo relativamente fácil de realizar”. Aunque, dadas las circunstancias, el imperativo, quizás, más que fácil fue necesario.

Pero bien pronto habría llegado el desencanto, “la realidad” [sic] no tardó en evidenciar lo quimérico del proyecto oligárquico: la liquidación del poder colonial en beneficio del mantuanaje y la apertura al mercado mundial no condujeron al crecimiento económico y al progreso, sino a todo lo contrario pero, por añadidura, después de 1821 a un intercambio desigual se añadió una deuda externa, que había que amortizar, la más grave de las calamidades de la guerra secesionista (Ferrigni 1983: 3-6, 70 y 98).

Este es otro punto a debatir, el de las devastaciones provocadas por la contienda. Ferrigni menciona repetidamente en su trabajo la recuperación material al finalizar aquella. Dice que probablemente en 1821 ya se había iniciado el crecimiento de la producción y de la exportación; pocas páginas antes afirmaba que la expansión había tenido lugar entre 1828 y 1841, que en muy pocos años “los dañinos efectos de la guerra sobre la producción comenzaron a desvanecerse”, y que en esta recuperación jugó un importante rol el café, al que califica de producto “relativamente nuevo”, si bien parece que su auge fue anterior a 1810; y páginas después constata que entre 1828-1829 y 1841-1842, en trece años, el valor de las exportaciones había aumentado en 194,03%, con una tasa media de crecimiento anual de 8,65%, lo que le permite reiterar que la recuperación de las destrucciones provocadas por la guerra había sido muy rápida, aunque él mismo señala que no ha utilizado informaciones sobre la producción anteriores a 1810 (Ferrigni 1983: 16, 18 y 22).

Pienso que deberíamos replantearnos estas estimaciones. En primer lugar podríamos preguntarnos si el tan espectacular crecimiento del valor de las exportaciones legales entre 1828 y 1841 refleja, verdaderamente, una casi taumátúrgica expansión de la producción o meramente un incremento del control de las autoridades aduaneras sobre la comercialización total. En segundo lugar, debemos tener presente que los períodos de enfrentamiento en el norte fueron relativamente breves y pusieron en juego una cantidad pequeña de combatientes. Si la guerra hubiese sido tan devastadora, como yo mismo he afirmado anteriormente, se haría difícil creer en una recuperación tan meteórica de unos cultivos de plantación (Izard 1979a: *passim*).

Contrariamente, en el Llano hubo enfrentamientos de 1810 a 1821 (pero también antes y después), que afectaron a todos sus habitantes; aquí, uno y otro bando podían apoderarse de animales como montura o para subsistir, lo que significó, como máximo, esperar uno o dos años para recuperar los anteriores niveles de comercialización; pero ni los que se autocalificaban de propietarios podían estar interesados en la exterminación de lo que llamaban sus rebaños, ni sus oponentes, los llaneros cimarrones, los insurgentes, podían, ni por principio ni en principio, organizar matanzas sistemáticas de cuadrúpedos: porque como conservacionistas sabían que no debía romperse el equilibrio natural, y porque ellos, que querían seguir sobre el terreno, jamás pensaron en el suicidio colectivo que habría supuesto liquidar las fuentes de donde obtenían los animales imprescindibles como montura o como alimento.

Desafortunadamente no tenemos, y creo que nunca las tendremos, informaciones creíbles sobre producción y comercialización reales de antes y después de 1810, pero cabría la posibilidad de que las variaciones cuantitativas no hubieran sido tan bruscas como algunos habíamos creído.

Como colofón de este apartado insisto en que, a mi juicio, el control metropolitano ya hacía tiempo que había periclitado y en que la apertura al mercado mundial era muy anterior a 1810, de lo que se podría extraer una conclusión general: Si la Independencia, como todavía afirman tantos, fue provocada por el afán oligárquico de comerciar más libre y ventajosamente fuera del marco hispánico, la empresa se saldó negativamente, pues los intercambios entre Venezuela y el resto del mundo fueron menos favorables para la primera después de 1830 que antes de 1810. Si contrariamente, el afán oligárquico de controlar transparentemente el gobierno, desde 1808, fue para no depender de un rey heredero de la Revolución Francesa en un momento en que las insurgencias internas o en el Llano eran más graves y, por tanto, mayor el riesgo de perder el control sobre unos mecanismos de poder que tanto tiempo hacía que detenían de hecho, si el mantuanaje ya comerciaba, más o menos clandestinamente, con quien quería desde hacía décadas y si el inicio de los intercambios desiguales fue anterior a 1810, posiblemente de finales del siglo XVIII, las cuestiones mercantiles tuvieron bien poco que ver con el afán secesionista de los grandes propietarios.

IV. COMERCIO EXTERIOR Y SUBDESARROLLO

Los intercambios desiguales repetidamente mencionados eran, sin duda alguna, una de las consecuencias más evidentes del subdesarrollo material de Venezuela, así como de las otras nuevas repúblicas de la América Latina, frente a los países capitalistas centrales. Pero a la vez, y lógicamente, eran uno de los caminos a través de los cuales Tierra Firme era cada vez más dependiente y pobre obviamente en beneficio de aquellos.

Las características del nuevo sistema de intercambios son claras e incluso pueden detectarse nítidamente a través de la información oficial sobre el comercio exterior: No cesó de crecer el valor de las importaciones, más rápidamente que su volumen, a la vez que decrecía el valor de lo exportado aunque aumentase su peso, pues los países capitalistas centrales provocaban que la oferta fuese mayor que la demanda favoreciendo incrementos de la producción no sólo en las regiones tradicionales sino también en sus nuevas colonias, primero las orientales y más tarde las africanas. Por añadidura, otro de los aspectos del intercambio desigual fue que los países capitalistas centrales se convirtieron ellos mismos en competidores, produciendo directamente (por ejemplo los Estados Unidos algodón en el sur y azúcar en sus plantaciones cubanas) o elaborando sucedáneos (anilina que desplazaría al añil, o azúcar de remolacha que desbancaría al de caña).

Sería ahora cuando las características materiales indianas, que no habían variado desde el período colonial, empezarían a considerarse factores del atraso, olvidando las más de las veces que la causa principal no eran ellas, sino las relaciones con unas metrópolis que se habían transformado cualitativamente: empezarían las quejas sobre el carácter agroexportador de la sociedad venezolana, o sobre la monoproducción, que ahora lo sería de café como antes lo había sido de cacao y había provocado la prosperidad de Tierra Firme, y empezarían las letanías de lamentaciones atribuyendo todos los males, como una especie de fatalismo, al negocio cafetero, cuando este producto no tenía evidentemente arte ni parte en unos problemas provocados no donde se producía sino por parte de quienes lo malcompraban.

Por añadidura, la caída en el mercado internacional de los precios pagados a los bienes comercializables provocó graves problemas de mano de obra: dejó de ser rentable la adquisición de esclavos, cada vez más caros, y no podía pensarse en pagar salarios estimulantes a la mano de obra libre. El recurso a diferentes formas de coerción provocó un incremento de las

insurgencias que los nuevos gobiernos no podían sofocar por escasez de medios. Un nuevo aspecto del círculo vicioso sobre el que volveré.

V. COMERCIO, OLIGARQUÍA Y CONTROL DEL PODER

Insisto de nuevo en que para mí una consecuencia determinante del cariz de la Guerra de la Independencia fue que la oligarquía agropecuaria, que ya controlaba de hecho el poder en el período colonial, pasó a hacerlo también de derecho y de una forma transparente en el período republicano, y que desde el poder los gobiernos del nuevo estado representaron y defendieron exclusivamente los intereses del reducido grupo de grandes propietarios de tierra en el norte o en los Llanos. Este despotismo nunca fue amortiguado por la aparente democracia parlamentaria, cuando la hubo, que los beneficiarios de la contienda estuvieron dispuestos a otorgar. Todo ello tuvo diversas consecuencias: para organizar el nuevo estado, si se quería contar con una burocracia medianamente eficaz, si se pensaba en mantener un ejército y si se debían pagar las deudas originadas durante la guerra, se necesitaban recursos. Ferrigni (1983: 76) ha señalado que era difícil conseguirlos dada "la pobreza del fisco de un país pobre". Sin duda alguna Venezuela era un país pobre por subdesarrollado y tan pobre como el resto de los países dependientes. Tierra Firme, que había sido, como mínimo durante las últimas décadas del período colonial, una de las regiones más prósperas de las Indias, antes de 1810 podía intentar cubrir el déficit presupuestario con la plata de los situados, procedente de las regiones en las que se producía. Contrariamente, desde 1830, los ingresos ya sólo podían obtenerse en la misma república, pero quienes controlaban el poder no estaban dispuestos a pagar ni siquiera unas fuerzas garantes del orden que les permitiese obtener el mayor beneficio posible, y la inmensa mayoría de la población en nada podía contribuir por mucho que la estrujaran los empleados del fisco. En estas circunstancias los primeros pensaron en obtener recursos de las aduanas, pero dado que no cesaron, desde el gobierno, de reducir los aranceles de exportación sobre los bienes que sus tierras producían y a los que desesperadamente intentaban hacer más competitivos en los mercados internacionales, se vieron obligados a incrementar constantemente los aranceles sobre los bienes importados, y su encarecimiento provocó, de nuevo como en el período colonial, la expansión del contrabando. Sin embargo, quien podía recurrir a él con menor riesgo era la oligarquía, por-

que naturalmente los encargados de impedirlo no iban, en última instancia, a perseguir a quienes mandaban y pagaban; la misma oligarquía que constituía casi el único grupo social con una capacidad significativa de importar bienes de consumo o *inputs*, dado que la gente menuda podía comprar bien pocos bienes importados, cada vez más caros a medida que disminuía su capacidad adquisitiva.

Consecuencia de lo anterior fue que un ejército pequeño, mal pertrechado y peor pagado, dada la penuria de recursos, debía hacer frente, con escaso éxito, a la creciente insurgencia popular que se oponía a una transformación que perjudicaba a la inmensa mayoría; y si antes de 1810 podía intentarse convencer a los rebeldes de que el causante de sus males era el mal gobierno, metropolitano por supuesto, o en última instancia, si era necesario, el rey, a partir de 1830 quedaba nítidamente claro que estado, gobierno y mantuanaje eran una misma cosa, y las insurrecciones, en constante incremento, serían contra este conjunto, trino y uno a la vez. Por añadidura, como ya sabemos, los productos ganaderos volvieron a representar un elevado porcentaje de los bienes exportados. Repito que la información oficial no refleja necesariamente la evolución del comercio real, pero no cabe duda alguna de que después de 1830 la oligarquía nortea presionó otra vez sobre el Llano en búsqueda de mayores bienes pecuarios, que esta presión degeneró en una nueva, y tan violenta como la anterior, insurgencia de los llaneros en defensa de sus tierras y sus formas de vida, y que esta insurgencia culminaría en la llamada Guerra Federal.⁸

Según Ferrigni, la década de los cuarenta se cerraba para el erario con “una búsqueda desesperada de fuentes adicionales de ingresos dentro de una situación de depresión en la cual no parecía aconsejable el establecimiento de nuevos impuestos, ni había posibilidades de obtener financiamiento para atender los gastos del sector público” (Ferrigni 1983: 127). Era el círculo vicioso del subdesarrollo. Si las insurgencias populares fueron una de las causas de que la oligarquía optara por la independencia, el resultado final de la contienda supuso una nueva organización social que no hizo sino radicalizar el malestar de los desposeídos, que continuaron su rebeldía, incrementándola, y pusieron reiteradamente en peligro la viabilidad del proyecto republicano organizado por el mantuanaje.

8 Véase una primera aproximación a esta temática en Izard (1982).

VI. APÉNDICE: LA PRODUCCIÓN AZUCARERA

A lo largo de las notas precedentes me he referido más de una vez a la escasez de información sobre la, sin duda abundante, producción azucarera y quizás tenga alguna utilidad el siguiente estado de la cuestión pergeñado con la bibliografía existente. Pero bueno será recordar en primer lugar que cualquier análisis sobre las plantaciones indianas va a enfrentarse con una grave dificultad: debido a que se desarrollaron contraviñendo las leyes de Indias, no existe información directa sobre ellas, buena parte de sus productos no aparecen en los registros oficiales de comercio colonial, y no tienen validez alguna las informaciones archivísticas sobre la importación de mano de obra esclava. También eran fraudulentos los intercambios entre las Indias y las posesiones de otras potencias europeas, o entre esas posesiones y sus respectivas metrópolis, y por añadidura, apenas se han conservado (o no han sido todavía localizados) archivos de plantaciones, por lo que son mínimos los estudios monográficos.

Aparentemente, la aparición de plantaciones en las costas continentales del Caribe fue bastante posterior a la irrupción europea. Así, por ejemplo, la comercialización de cacao, un producto autóctono, por los castellanos de Venezuela, fue un fenómeno de la segunda mitad del siglo XVI; de 1567 y de los años siguientes se poseen ya algunos documentos sobre la entrada, lícita o fraudulenta, de esclavos negros; en 1585 ya existían cumbes de esclavos fugitivos cerca del lago de Maracaibo; y en 1590 se solicitaba autorización real para introducir dos o tres mil negros. En el documento de la última fecha se mencionaban dos hechos que después tendrían una gran trascendencia, como ya lo he señalado, para la Colonia: los Llanos ya proporcionaban cantidades considerables de ganado mayor, a la vez que se convertían en zona de refugio para quienes eran acosados por los conquistadores, en esta etapa precisa, concretamente, indios caribes (Troconis de Veracochea 1969: 21-40, 79-80 y 94-97).

Durante esta primera época los castellanos controlaban inquestionablemente casi todo el Nuevo Continente recién conquistado, sólo se interesaban en drenar hacia la Metrópoli metales preciosos, y la mayoría de los bienes agropecuarios o se consumían en cada colonia o se comercializaban, como máximo, hacia los grandes centros, el Perú, la Nueva España o las Antillas mayores.

A partir de 1588, derrota de la Armada Invencible, la interacción de una serie de factores varió notablemente el panorama en el Caribe. Castilla, más vulnerable en el mar por la pérdida de su flota, debió concentrar sus

recursos en la carrera de la plata. Comerciantes y/o piratas, súbditos de otras coronas europeas, fueron haciéndose con porcentajes cada vez mayores del comercio atlántico, a la vez que aquellas se apoderaban de extensiones más grandes o más pequeñas del Continente.

Las potencias europeas ocuparon islas o enclaves en la zona del Caribe esencialmente con tres fines: bases logísticas en las guerras marítimas; factorías que facilitaran el contrabando y/o la piratería; tierras donde producir bienes coloniales, en especial azúcar, que en algunos casos ya se producía en ellas con anterioridad y era exportado fraudulentamente, con lo que las nuevas metrópolis se limitaban a ocupar políticamente zonas que ya controlaban económicamente.

Fueron los holandeses los que tomaron la iniciativa en este campo: a principios del siglo XVII sustituyeron a los británicos como principales contrabandistas en el Caribe y ocuparon las salinas de Araya en la costa de Venezuela; entre 1621 y 1624 consiguieron instalarse en la Guayana; en 1630 se apoderaron de Pernambuco, la zona noreste del Brasil productora de azúcar (donde permanecieron hasta 1645), así como definitivamente de algunas Antillas: Tobago (1632), Curazao (1634), San Eustaquio (1635) y San Martín (1641).

Para algunos autores las ocupaciones holandesas, y las de otras potencias, favorecieron la expansión de los cultivos de plantación en los territorios conquistados o en regiones hispánicas vecinas; para otros, los enclaves arrancados a los españoles sólo habrían servido para intensificar el control sobre una producción que ya comercializaban los europeos no hispánicos desde hacía algún tiempo. También cabría la posibilidad de que la apetencia de los holandeses por las zonas azucareras del Caribe aumentara a raíz de su expulsión del noreste brasileño, y que centraran su atención especialmente en Venezuela, donde ya existía una notable red de plantaciones que exportaba tabaco y cacao (por la vía legal o la clandestina), a Europa o al resto de las Indias, si bien la ruta más importante, con mucho, era la que abastecía de cacao a la Nueva España.⁹

Una serie de cambios decisivos se produjeron a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII: por una parte, la producción de azúcar en el área del Caribe no cesó de crecer, en detrimento del Brasil, donde cayó considerablemente, entre otras causas por el cese del control portugués sobre la costa atlántica africana, fuente de abastecimiento de mano de obra esclava, y por la política mercantilista de las demás potencias europeas,

9 Sobre este importante tráfico es sobradamente conocida la obra de Arcila Farías (1950).

que cerraron sus mercados al azúcar que no procediera, oficialmente, de sus posesiones; por otra parte, se inició el enfrentamiento entre Inglaterra y Francia por el control territorial del Caribe.

El siglo XVIII se caracterizó en primer lugar, por el predominio británico en los intercambios (legales o ilegales), predominio en el que bien pronto jugarían un destacado papel los comerciantes de las Trece Colonias, antes y después de su independencia. En ellas se expansionó constantemente, durante la centuria, la producción de ron de caña, para lo que era preferida, por ser más barata, la melaza de Saint Domingue. Para acabar con esta competencia los productores de azúcar de las Antillas británicas arrancaron de Londres, en 1733, la *Sugar and Molasses Act*, que prohibía a las colonias inglesas la importación de azúcar del extranjero. Acta que aceptaron pero no cumplieron los negociantes de la Nueva Inglaterra.

En segundo lugar, el siglo se caracterizaría por el tránsito de la hegemonía inglesa a la francesa en la producción de azúcar, en el mismo momento en que se doblaba la demanda mundial de este edulcorante, merced a la creciente aportación de la mitad francesa de Santo Domingo, donde fue tal la extensión del cultivo de plantación que en 1789 eran esclavos un noventa por ciento de la población; así, Saint Domingue se convirtió en el principal productor mundial de caña y Francia condujo a Europa cantidades crecientes de azúcar de las que un pequeño porcentaje se consumía en el mercado interno y la mayoría se reexportaba.¹⁰

En tercer lugar, por el arraigo aparentemente definitivo de la producción de plantación en las regiones españolas del Caribe, a remolque de la fase alcista de la centuria. Y en cuarto lugar, por la larga serie de guerras que dislocaron, sin perjudicarlo globalmente, el comercio atlántico. El agotamiento de la tierra en las posesiones británicas supuso que una de las aspiraciones inglesas en las mencionadas guerras fuese la conquista de otras Antillas para dedicar nuevas extensiones al cultivo de la caña, así como que se incrementara subordinadamente la producción en las Indias, para introducir el azúcar en el mercado británico como si fuera de sus colonias.

Toda esta situación sufrió de nuevo cambios muy notables en el último cuarto de la centuria. En primer lugar, la guerra internacional motivada por el secesionismo de las Trece Colonias significó alteraciones mayores que las provocadas por los conflictos anteriores; se cortaron bruscamente

10 Acerca de las plantaciones francesas del Caribe puede consultarse, de una amplia bibliografía, Debien (1974).

los intercambios entre las Sugar Islands y los rebeldes, lo que provocó crisis de producción y hambrunas en aquellas, la búsqueda por parte de las Antillas británicas de nuevos abastecedores de alimentos y animales vivos, y por parte de los Estados Unidos, de nuevos abastecedores de azúcar o de mieles para la elaboración de ron, así como de nuevos mercados para sus alimentos, sus manufacturados y sus esclavos. Unos y otros se encontraron en las Indias caribeñas. No debemos olvidar, sin embargo, que estos vínculos no se establecieron por estas fechas, sino que ahora se incrementaban y se legalizaban (por parte española en junio de 1777): existían desde mucho antes y eran doblemente clandestinos, ya que, oficialmente, las Indias no podían sino exportar a la Metrópoli y las Trece Colonias no podían elaborar ron.

En segundo lugar, Cuba se convirtió en uno de los principales productores mundiales de caña, estimulada por la demanda creciente de quienes antes se abastecían con la producción de las Sugar Islands, en especial Gran Bretaña y los Estados Unidos. En el caso norteamericano ello no se justificaba exclusivamente por la producción azucarera, sino también por las facilidades que el comercio con Cuba significaban para llegar al codiciadísimo mercado de la Nueva España.¹¹ En tercer lugar, la situación en el Caribe fue totalmente trastocada por la rebelión de los esclavos de Saint Domingue, que prácticamente acabó con su exportación azucarera.

Dentro de este panorama algunas regiones indianas no se limitaban a proporcionar clandestinamente a las Antillas no españolas mascabado que éstas enviaban a sus metrópolis como si hubiera sido cosechado en las mismas. Dado que en las colonias inglesas y francesas estaba prohibido el refinado final del azúcar mascabado, y que en las francesas y holandesas estaba prohibido elaborar las mieles y producir aguardiente de caña, para que éste no compitiera con el brandy francés y la ginebra de los Países Bajos, las Indias también proporcionaban, para el consumo directo y local, y de nuevo clandestinamente, azúcar blanco y aguardiente de caña. Y a raíz de la ruina de las Sugar Islands, el Trópico indiano se convirtió también en un importante abastecedor de mieles para las destilerías norteamericanas, que producían grandes cantidades de ron, elemento básico en el comercio triangular que abastecía de esclavos negros a los mismos plantadores.

11 Véase Izard (1979b: 136-151): Según Moreno Friginals (1964, I: 65 ss.) a partir de 1780 no sólo se estrecharon los lazos entre Cuba y los Estados Unidos, sino que, además, de éstos empezaron a llegar capitales que se invirtieron incluso en crear ingenios.

Las imprevisibles brusquedades en el comportamiento de los mercados, la gran vulnerabilidad de la agricultura de plantación ante el clima tropical, que fácilmente podía desbaratar la cosecha, y las dificultades provocadas por los conflictos políticos o militares (el Caribe, recordémoslo, fue el principal escenario de las luchas por la hegemonía europea y naturalmente por el control del comercio colonial), originaron la necesidad de producir por encima de la demanda estimable. Dado que demasiados factores podían perjudicar al comercio, los grandes plantadores intentaron zafarse de los riesgos buscando productores subordinados que les proporcionaran el fruto de sus cosechas si había tirones bruscos de la demanda, o que fueran los máximos perjudicados en momentos de atonía comercial por las causas que fuesen. Así, por ejemplo, se crearon lazos de dependencia entre plantadores indianos y plantadores de otras colonias europeas del Caribe. En relación con esta subordinación podríamos preguntarnos de nuevo qué porcentajes del azúcar comercializado en Francia como procedente de Saint Domingue, o del comercializado en el Reino Unido como procedente de sus posesiones, provenían en realidad de Venezuela o de otras regiones indianas. Sabemos que Santo Domingo (la mitad española de la isla), esencialmente ganadera, vendía buena parte de su producción pecuaria en la mitad francesa de la isla; pero con toda seguridad se extendieron en la primera ingenios clandestinos que suministraban azúcar a la segunda.

Como mínimo durante el siglo XVII y una parte del XVIII, ingleses, holandeses o franceses habían podido incrementar la producción organizando plantaciones en otras colonias que tenían o podían conquistar en América y, sin embargo, prefirieron obtener un suplemento en las Indias de Castilla. El sistema organizado no obedecía exclusivamente a razones económicas o a la dispersión del riesgo, sino también a políticas: las metrópolis diluían el peligro social evitando la concentración de un número excesivo de plantadores y, sobre todo, de esclavos, en sus áreas respectivas. Este sistema de productores subordinados pudo ser, en parte, una herencia, especialmente en el caso de los ingleses al suplantar en sus redes comerciales a los holandeses, que se habían iniciado, desde la desértica Curazao, como intermediarios y no como productores. Y pudo ser, también, el resultado de unos vínculos mercantiles que, si en una primera etapa servían para intercambiar en las Indias negros o manufacturados por bienes alimenticios o ganado vivo, fueron drenando cada vez más otros frutos, en especial los netamente coloniales.

Dentro de cada una de las regiones indianas existía a su vez una subordinación de pequeños plantadores frente a los grandes lo que, obviamente,

se daba en cada cultivo, pero especialmente en el de la caña, el más extendido hasta finales del período colonial. Se daban en las Indias de Castilla figuras como los *lavradores de cana* brasileños: pequeños propietarios de tierra con algunas dotaciones de esclavos y de animales de tiro para arrastrar los arados que, al no disponer de planta de beneficio, llevaban su caña al ingenio vecino y recibían a cambio un porcentaje determinado del azúcar obtenido. Otra variante eran los pequeños agricultores subordinados que, como aparceros o arrendatarios, podían cultivar un área marginal de la gran plantación, beneficiando su cosecha también en el ingenio central.

Todas estas figuras se daban simultáneamente en una misma región. En un censo de los trapiches de Santander (Nueva Granada) levantado en 1670, aparecían 49 cultivadores de los que sólo 37 eran propietarios de esclavos, desde 1 hasta un máximo de 50, alcanzando una cifra total de 576 negros. De los doce restantes, la mitad eran ayudados por la esposa y los hijos, dos se valían además de algún mozo blanco, dos más utilizaban mozos o indios "forasteros", una tenía mozos y pardos finalmente, uno que era indio, alquilaba hombres blancos.¹² Brito Figueroa (1963: 363-368) ha señalado la existencia en Venezuela de pequeños cultivadores de cacao, mestizos, mulatos o negros libres, que en 1745 poseían el 2% de los cacaoteros de las regiones centrales de la provincia de Caracas.

Una variante que podemos considerar cualitativamente distinta son los pequeños propietarios productores de otros frutos expulsados de sus feraces tierras por la avasalladora expansión de un cultivo extensivo y devastador como el de la caña, que no sólo exigía (por el empobrecimiento del suelo) nuevas tierras para los viejos ingenios, sino además mayores extensiones cultivadas para cada uno (debido a los progresos técnicos). En Venezuela, concretamente, durante un largo período los plantadores produjeron azúcar, cacao, etc., en las llanuras fluviales, mientras pequeños campesinos más o menos independientes habían sido marginados a las laderas, de las que fueron desalojados cuando los cambios producidos en el Caribe a finales del siglo XVIII ocasionaron en esta región de las Indias el boom del cafeto, arbusto que se extendió por las llanuras, en detrimento del cacao como ya he dicho, pero sobre todo por las vertientes. Una parte de los desalojados fueron arrojados de nuevo a tierras peores o más alejadas de la costa y de las áreas de consumo. Otra

12 Censo reproducido por Jaramillo Uribe (1968: 82-85, acerca de pequeños campesinos subordinados, véase también 72-73); en cuanto a los indios forasteros, véase Sánchez-Albornoz (1978: 225).

parte fueron obligados a trabajar, como asalariados, en las mismas tierras que ya cultivaban como propietarios.

Las relaciones entre los distintos grupos sociales que intervenían en la producción de caña degeneraron frecuentemente en conflictos de intereses o en luchas de clases. No fueron siempre cordiales las relaciones entre los propietarios de esclavos y algunos gobernantes locales, plausiblemente fueron más frecuentes los conflictos entre quienes controlaban la producción y quienes manipulaban los intercambios o entre plantadores principales y plantadores subordinados, vinculados a metrópolis diferentes; unos y otros deseaban colocar su producción en las mejores condiciones posibles, lo que necesariamente degeneró en antagonismos más o menos violentos. Dentro de cada región indiana se repetían estos enfrentamientos, algunas de cuyas principales características ha señalado Mintz: en el caso concreto de Puerto Rico, grandes y pequeños propietarios, al margen de su perpetua dicotomía, coexistían en una especie de simbiosis social ya que se complementaban, y unos necesitaban de los otros; los pequeños podían comercializar sus mínimas cosechas a través de los grandes, a quienes ofrecíanse como asalariados en los momentos de máxima necesidad laboral en las plantaciones, con lo que los primeros podían completar sus limitados ingresos. El mismo hecho de que estos subordinados debieran colaborar en los momentos álgidos del beneficio, exigía que desarrollasen sus actividades en zonas climáticas ligeramente diferentes, a fin de que no coincidieran exactamente, en unas y otras, los períodos en que debía utilizarse toda la mano de obra disponible. Obviamente, las diferencias entre las tierras ocupadas por ambos grupos no eran exclusivamente climáticas, sino que los privilegiados acaparaban siempre las mejores por la calidad del suelo y por su ubicación, tendiendo preferentemente a ocupar las tierras bajas y los valles intramontanos. Por otra parte, los grandes propietarios controlaban, más o menos directamente, el poder político colonial, de lo que derivaban ventajas para sí en detrimento de los demás, adjudicándose las mejores tierras cuando la demanda presionaba la expansión de los cultivos, teniendo mejor acceso a las fuentes de capitales o monopolizando todos los recursos útiles disponibles. El rápido desarrollo de las plantaciones — como mínimo a partir de mediados del siglo XVIII — supuso la marginación “legal” de los cultivadores *squatters*, que en la mayoría de los casos se vieron compulsados a pasar a las plantaciones como asalariados (Mintz 1967: 93-95).

Mucho más violentos que estos conflictos de intereses, fueron las luchas de clase que enfrentaron tanto a grandes como a pequeños propietarios con sus esclavos. Y tanto si la legislación indiana era más benigna o más

drástica, tanto si la demanda era o no la culpable de la sobreexplotación de los esclavos, éstos eran castigados cruel y severamente por las faltas más leves, por la sencilla razón de que en las regiones de plantación la población africana era muy superior en número a la blanca y ésta sólo podía mantenerse por el terror.

Las formas de revuelta de los esclavos eran de muy distintos tipos y una de las pasivas consistía en la huida; los que conseguían escapar a sus perseguidores podían intentar sobrevivir aislada o colectivamente en cumbes o palenques. Hacia 1585 existía uno en las cercanías de la laguna de Maracaibo en el que los fugitivos eran dirigidos por uno que se hacía llamar mariscal Castellanos; habían fortificado su poblado con empalizadas y levantado siete fuertes en su interior — hasta tal punto que los soldados enviados a liquidarlo lo bautizaron con el nombre de Nueva Troya —, y habían llegado a tal grado de sincretismo que uno de ellos se cubría con un sobrepelliz, decía celebrar misa y bautizaba a los recién nacidos.

Poco más tarde, hacia 1600, se desarrolló en la gobernación de Cartagena uno de los palenques más estudiados de las Indias, el de San Basilio. Tenían sus propias autoridades, celebraban sus fiestas, se reunían en cabildo y practicaban alguna especie de culto religioso. Había sido organizado por el negro Dionisio Bioho en las cercanías del pueblo de Mahates; las autoridades coloniales intentaron inútilmente reducirlos por la fuerza, y hacia 1612 se vieron en la necesidad de reconocerlos como libres y concederles cierta autonomía. En 1772, el obispo de Cartagena describía todavía el mencionado palenque, señalaba que se les había respetado con la condición de que no admitiesen nuevos esclavos prófugos, que por aquellas fechas albergaba a 178 familias, que hablaban una jerga peculiar aunque entendían el castellano, y que tenían de entre ellos una máxima autoridad política y otra militar, así como un alcalde.

El mismo Jaramillo, de quien he tomado los datos anteriores, piensa que entre 1750 y 1790 fue tal la conflictividad en todo el virreinato de la Nueva Granada que pudo producir la impresión de que se había llegado a un acuerdo entre los esclavos de distintas regiones para llegar a una rebelión general, pues hubo levantamientos en la costa atlántica, Panamá, Chocó, Antioquia, Cauca, Cundinamarca y los Llanos (Jaramillo Uribe 1968: 59-71).

EL PERÚ CENTRAL 1770-1860: Disparidades regionales y la primera crisis agrícola republicana

Manuel Burga*

La historia de la agricultura es frecuentemente un proceso de selección de plantas agrícolas: sobreviven las más aptas ecológicamente, las más rentables económicamente y, por supuesto, las plantas vinculadas al consumo familiar campesino. Esto lo encontramos ejemplificado en la historia del paisaje rural peruano, de la época colonial y republicana. Las antiguas plantas andinas, con milenios de adecuación ecológica, como el maíz y los tubérculos, son desplazadas violentamente por plantas europeas como el trigo, la cebada, la vid y también por la caña de azúcar. Es muy nítida la presencia de este fenómeno: los colonizadores violentando, probablemente sin saberlo, el equilibrio ecológico, introdujeron nuevas plantas agrarias,

* Este ensayo tiene ya una larga historia. Inicialmente tuvo la forma de una breve ponencia donde se pretendía hacer un balance de las investigaciones de historia agraria sobre la tierra central, utilizando profusamente los trabajos de Nelson Manrique, para mostrar el dinamismo particular de esta región dentro del conjunto del territorio de la naciente república peruana (1821-1870). Luego se publicó en la revista *Allpanchis* (no. 22, 1983), lo que motivó la comprensible exigencia de Reinhard Liehr de darle un nuevo perfil para publicarlo en las actas del simposio donde originalmente se presentó como ponencia. Este pedido he tratado de atenderlo de la manera más honesta posible: así un ensayo de balance se ha convertido en un ensayo de investigación. Sin que esto último me exima de las deudas y préstamos de ideas que he tomado de Nelson Manrique y Alberto Flores Galindo, cuyos trabajos, para la sierra y costa respectivamente, son los que más han inspirado este ensayo. A ellos mi agradecimiento.

Indudablemente no puedo dejar de mencionar que los cinco meses de trabajo en archivos limeños han sido posibles solamente por la feliz coincidencia que los temas investigados tienen con el proyecto La Utopía Andina. Este ensayo busca estudiar las bases materiales de este fenómeno de las mentalidades andinas que trabajo conjuntamente con Alberto Flores Galindo. Por todo esto debo agradecer a FOMCIENCIAS y a la UNESCO, instituciones que apoyan decididamente nuestro proyecto La Utopía Andina.

El presente artículo se basa fundamentalmente en las fuentes manuscritas siguientes: ARCHIVO ARZOBISPAL, LIMA (AAL)

En este archivo hemos trabajado los 63 legajos de la sección "Diezmos". Estos se remataban anualmente durante los meses de mayo y junio; se hacían contratos de arrenda-

propias de otros climas y latitudes, pero esenciales dentro de sus costumbres alimenticias.

Así como los pueblos bárbaros del primer asalto a Europa, en los siglos IV y V, se habían luego “occidentalizado” comiendo trigo y bebiendo vino, aquí también, en el Nuevo Mundo americano, muy pronto, y desde el mismo siglo XVI, la adopción de la dieta europea era el camino más frecuente de la aculturación o simplemente de imitación a los *viracochas* conquistadores. En un primer momento la simple emulación constituye el movimiento inicial para cambiar el rostro de la geografía rural andina; luego será la imposición y, finalmente, los criterios de rentabilidad agrícola y ganancia mercantil.¹ Todas estas variables parecen confluir para animar una historia andina que ha debido tener un nivel de dramatismo y de tragedia similar al que se observa en la historia social. Hasta me atrevería a decir que en esta historia agrícola de los siglos XVI y XVII impera la irracionalidad, el ensayo arbitrario y los apetitos mercantiles por encima de cualquier racionalidad agrícola.

Muchos documentos de la sección Diezmos del Archivo Arzobispal de Lima nos muestran los ímpetus trigueros de los conquistadores; ímpetus que serán asimilados e incluso desarrollados en el siglo siguiente por los cultivadores indígenas. Por ejemplo, en 1623, encontramos que 30 culti-

miento por dos años y normalmente terminaban estos contratos en el mes de abril. Casi nunca había un remate general de los diezmos de todos los partidos: cada año se remataba aproximadamente el 50% del total de partidos del Arzobispado. Esto hace necesario que se tomen las cifras anualmente y al mismo tiempo este imbricamiento de contratos hace desaparecer un ordenado ritmo bianual en las modificaciones cuantitativas. Los principales documentos utilizados para recoger las cifras de los remates son los siguientes:

- Hacimientos de diezmos que corren desde el 1 de mayo de 1768 hasta el 8 de mayo de 1818: leg. 34, exp. XVI.
- Registros de las escrituras de diezmos desde el 17 de mayo de 1813 hasta el 30 de diciembre de 1833 ante el escribano y secretario de la Junta don Faustino de Olaya, 704 folios: leg. 43, exp. X.
- Libro de remates de 1821 a 1849 (incompleto): leg. 45, exp. s. no.
- Hojas sueltas de remates. Años 1848 a 1856: leg. 45, exp. s. no.
- Libro de obligaciones de remates (1834-1849), 561 folios: leg. 50, exp. 1.

ARCHIVO DEL FUERO AGRARIO, LIMA (AFA)

Hemos utilizado algunas referencias, sobre todo para el clima del siglo XVIII, tomadas de los manuscritos de la hacienda Chiclín. También hemos utilizado el “Expediente de inspección ocular de las haciendas del valle de Chicama (1795)”, copia manuscrita de 1902, conservada también en el Fondo Chiclín.

1 Los diversos ritmos de aculturación han sido estudiados por Wachtel (1971). Allí se demuestra que el camino más rápido de conversión a la cultura occidental fue la alimentación.

vadores de La Magdalena, en Lima, habían cosechado 967 fanegas de trigo: un promedio de 32.2 fanegas por cultivador. Pero no solamente las pequeñas economías familiares se dedicaban a cultivar trigo por entonces. También lo encontramos en las tierras comunales de indígenas de Lima en 1623 (AAL, Diezmos, leg. 6/leg. 7, exp. X):

La Magdalena	260 fanegas
Guatio y Maranga	106 fanegas
Surco	472 fanegas
Ate	38 fanegas
<i>Total</i>	<i>876 fanegas</i>

En 1638, la chacra Caja de Agua, una chacra mediana ubicada cerca de Lima, tuvo la siguiente producción (AAL, Diezmos, leg. 16, exp. XX):

Trigo	300 fanegas
Maíz	140 fanegas
Frijoles	20 fanegas
Alfalfa	8-10 cargas diarias

Además, se criaban terneros y caprinos en esta misma chacra. En 1647, Francisco de Aguilar, propietario de cuatro importantes chacras ubicadas en diferentes zonas del valle del Rímac, tuvo la siguiente cosecha de trigo en tres de ellas (AAL, Diezmos, leg. 18, exp. XXII):

Copacabana	620 fanegas
Pueblo viejo	568 fanegas
Collique	1084 fanegas
<i>Total</i>	<i>2272 fanegas</i>

En su cuarta chacra La Chacarilla cosechó 60 fanegas de maíz. En 1648, una importante chacra de Andrés de Morales Aramburú estaba dedicada al cultivo de trigo y cebada; pero además tenía numerosos olivos que le permitían una interesante producción de aceitunas y de aceite (AAL, Diezmos, leg. exp. XII). Era una típica huerta española del siglo XVI.

Por otro lado, podríamos indicar que los precios del trigo experimentaban notables oscilaciones anuales y estacionales. En 1654, Jacinto de Marcella, arrendatario del diezmo de Lima, dio cuenta pormenorizada a la mesa capitular de la venta de 4,174 fanegas de trigo. Con esta fuente he elaborado el Cuadro 1.

Este cuadro nos permite constatar notorias oscilaciones mensuales: bajos precios en junio y julio, meses de cosechas, y altos entre octubre y diciembre. Este comportamiento de los precios, que refleja el ciclo agrario de esta planta (siembra-cosecha; escasez-abundancia), nos muestra

Cuadro 1
Precios del trigo en Lima 1654

Mes	Fanegas vendidas	Precio promedio en reales
Junio	1,106	34
Julio	414	34
Agosto	315	44
Octubre	216	46
Noviembre	1,230	33
Diciembre	893	42
Total	4,174	37

Fuente: AAL, Diezmos, leg. 24, exp. XXX.

que Lima era una zona triguera. Pero no podemos detenernos para analizar los precios del trigo. Nos interesa más mostrar su presencia dominante dentro de los cultivos limeños. En 1675, la chacra de Diego de Ribas, que tenía 13 esclavos, 6 yuntas y 50 mulas, tuvo la siguiente producción (AAL, Diezmos, leg. 30, esp. XLI):

Trigo	2000 fanegas
Maíz	350 fanegas
Leña	500 cargas
Leña de corte	500 cargas
Cebada	14 fanegas

Podríamos multiplicar los ejemplos de chacras dedicadas de preferencia al cultivo de trigo, pero ninguna nos ofrece una cifra similar a las 4,174 fanegas vendidas por Jacinto Marcella. Este es el diezmo de trigo recogido en Lima; lo que podría traducirse en una producción total de 40,174 fanegas solamente en el valle del Rimac y aledaños. Pero además se sembraba trigo en Ica, Pisco, Cañete, Chíncha, Lurín y Pachacamac. Toda esta producción, muy probablemente, era suficiente para abastecer el consumo costero.

Esta situación va a subsistir hasta 1687, en que se produjo un terremoto que afectó profundamente las regiones rurales cercanas a Lima. Este terremoto produjo un desorden de los sistemas de regadío, una alteración climática sugerida por las fuentes y luego se desarrollará la roya que parece liquidó a los trigales costeros; una plaga agrícola que también afectó los trigales de Chile central (Carmagnani 1973: 56). Debe tratarse de una serie de acontecimientos fatídicos que produjeron una suerte de colapso agrícola en la región costera. Así parece mostrarlo la documentación de diezmos del Archivo Arzobispal: hay una información abundante hasta 1680, luego 3 documentos para el período 1686-1693 y después 2

para el período siguiente 1694-1758. ¿Se perdió la documentación de estos dos últimos períodos o la crisis fue tan terrible que simplemente liquidó la recaudación? Desgraciadamente no podemos detenernos más en este tema; debemos pasar de inmediato a una conclusión que recoja lo que hemos mostrado en las páginas anteriores.

La primera sería la presencia dominante de los trigales entre Cañete y Lima. Los valles del sur, Pisco, Ica y Nazca, estaban dedicados fundamentalmente a los cultivos de vid y a la producción de vinos. Los valles del norte, de Santa a Chancay, aparecen durante este siglo XVII dedicados al policultivo. Los partidos de la sierra eran cultivados fundamentalmente con plantas andinas, maíz, tubérculos, algunos frutales; también trigo, cebada y dedicados a la ganadería de ovinos. Luego de la crisis de fines del siglo XVII este paisaje parece cambiar notablemente en la región costeña.

Durante el siglo XVIII, y hasta 1860 aproximadamente, el paisaje dominante fue el siguiente: viñedos en el sur (Pisco, Ica y Nazca); cañaverales en los valles del sur chico (Cañete y Chíncha) y del norte chico (Pativilca y Huaura); y panllevar, con predominio de alfalfa y maíz en los valles del centro (Chancay, Rimac, Pachacamac y Lurín). Nos atreveríamos a decir que el trigo desaparece de los valles costeños y se refugia en las regiones quechuas serranas, con climas templados y tierras irrigadas: como en el valle del Mantaro, el Callejón de Huaylas, el callejón de Conchucos y en los alrededores de Tarma.

Estos hechos son bastante conocidos por los especialistas en la historia rural andina, pero aún no se ha elaborado una presentación cuantitativa de estos cambios de especialidad agrícola. No existen cifras que cuantifiquen la magnitud de estas transformaciones en la sección diezmos, por eso tampoco las hemos precisado. Por lo tanto, debemos limitarnos por el momento a las apreciaciones cualitativas que hemos mencionado. Pero el hecho fundamental en el siglo XVIII es sumamente claro: el trigo desaparece de los valles costeños. ¿Fue causa de la "terrible" enfermedad de la roya que atacaba a las espigas hasta volverlas polvo? ¿Era más rentable volver a los cultivos de panllevar, a una agricultura para el consumo familiar y a una agricultura que permitiera la crianza de porcinos para abastecer de carnes a Lima? ¿Se produjo una selección de cultivos con criterios de rentabilidad económica y, lógicamente, de productividad agrícola? Evidentemente los trigos chilenos eran más baratos y de mejor calidad, sumando incluso el costo del transporte. La historia posterior ha demostrado que la ecología de la región costeña del Perú central no es apropiada para el trigo; sembrarlo era aplicar una política colonial compulsiva y absurda.

Pero finalmente triunfó la racionalidad económica y el capital mercantil buscó una solución: la importación masiva de trigos chilenos. Las siguientes cifras que nos da Marcello Carmagnani muestran este proceso (véase Cuadro 2).

Cuadro 2
Trigo chileno exportado al Perú 1694-1776

Año	Toneladas	Año	Toneladas
1694	728	1750	7,816
1725	4,828	1751	9,828
1726	4,199	1752	7,728
1734	5,525	1755	8,970
1744	8,625	1764	7,616
1749	8,210	1776	6,579

Fuente: Carmagnani (1973: 34 y 52).

En 40 años, de 1694 a 1734, las exportaciones de trigo chileno hacia Lima aumentan en un 658.9%. A pesar que la crisis de los trigales también afecta a los campos chilenos, que entre 1690 y 1699 se producen cosechas insuficientes, en 1694 el volumen del trigo exportado ya era considerable. Sin embargo, esta nueva especialización agrícola, como lo indica el mismo Carmagnani, no fue un desastre para la economía limeña, sino más bien un éxito mercantil. Se produce una adecuación de la agricultura costeña a su ecología; se dinamizan los cultivos de maíz; Lima estaba mejor abastecida y la ganancia mercantil probablemente enriqueció a los navieros-comerciantes. Este autor llega incluso a afirmar que el comercio de trigos dio origen a una relación colonial, o subcolonial; la metrópoli o economía dominante era el Perú. Los comerciantes limeños eran los propietarios de los barcos transportistas, casi dueños del mercado limeño, imponían precios fijos a los productores chilenos y se quedaban con el beneficio del transporte (Carmagnani 1973: 56).

I. FINES DE LA ÉPOCA COLONIAL

1. *El diezmo*

El diezmo ha sido un tributo eclesiástico que lo pagaban los fieles de todo el mundo cristiano. Era la principal renta de la iglesia y su medio fundamental de existencia; los ingresos del diezmo permitían el mantenimiento de la burocracia religiosa. Los diezmos se destinaban sobre todo a

las altas jerarquías, mientras que los sínodos y primicias servían para el mantenimiento de los párrocos rurales. Esta importancia del diezmo hizo necesario una eficaz administración y una clara contabilidad de estos ingresos pero, sin embargo, debemos advertir — desde las primeras líneas — que las cifras del diezmo tienen una serie de limitaciones para el caso colonial peruano.²

Entre ellas podríamos mencionar las siguientes: 1. El diezmo solamente era equivalente a una décima parte de la cosecha cuando se trataba de plantas o animales europeos, cultivadas o criados por europeos. 2. Los indígenas, desde el mismo siglo XVI, solamente pagaban uno de veinte frutos (un veinteavo se decía en la época). Estos son los dos rasgos generales más importantes, pero en la administración cotidiana de los diezmos surgían una serie de ambigüedades o reinterpretaciones de la norma legal. Los españoles querían, y lo lograban frecuentemente, pagar un veinteavo cuando sembraban plantas andinas; paralelamente los diezmeros buscaban que los indígenas paguen una décima cuando sembraban plantas europeas. La conducta de los diezmeros y de los contribuyentes, cada uno interpretando las normas a su manera, podía influir en los niveles de la recaudación. Sin embargo, considero que estos acontecimientos no han podido falsear las cifras en el largo plazo, pero no olvidemos estas importantes realidades que actuaban al margen de las cifras de los remates — que son con las que he trabajado — y que servían para diferenciar — en el lenguaje de la mesa capitular — a los “buenos” de los “malos” diezmeros o contribuyentes.

Además, habría que hacer las siguientes advertencias. He utilizado las cifras decimales para acercarme al conocimiento del producto agrario real porque no existe una fuente mejor. Creemos, como lo indica Le Roy Ladurie (1973: 271), que “El diezmo es una fuente, a menudo infiel, sin embargo capital para la historia del producto agrícola”. Lo encontramos en el caso del Arzobispado de Lima como cifras de remates de arrendamientos bianuales, correspondientes a cada partido, costeño o serrano. En muy raros casos la iglesia lo entrega en administración a los párrocos del lugar; lo más frecuente fue que un comerciante o hacendado, llamado subastador o gruesista de un partido, lo tomase en arrendamiento por un período de dos años. Ellos podían recaudar el diezmo directamente con los mayordomos, pero muy frecuentemente lo subarrendaban, por subpartidos, a pequeños comerciantes. Lo cual hacía que el diezmo se convir-

2 En la nota * hacemos un desarrollo complementario sobre la utilización de esta riquísima documentación.

tiera en una renta para la iglesia y para los gruesistas, y que fueran los más pequeños los que se enfrentaban a los productores; lógicamente de esta manera el diezmo se convertía en un tributo más pesado y gravoso para los productores.

2. Cuestiones de método

Trataré de ser muy breve en esta exposición necesaria de problemas metodológicos, y aun de técnica estadística, en la utilización de cifras decimales. Pasaré rápidamente a estos problemas: los arrendamientos, como ya está indicado, se hacían generalmente por partidos y a través de contratos bianuales. El arrendatario se comprometía a pagar una parte a la mesa capitular y los novenos a las cajas reales; los pagos se hacían en dinero y de la misma manera, sobre todo hasta fines del siglo XVIII, el subastador o gruesista cobraba el diezmo en dinero de acuerdo con las tasas normadas por la costumbre o por antiguos cabezones y formalizadas a través de compromisos verbales entre el propietario y el arrendatario. Algunas veces los subastadores preferían cobrar en frutos como una forma de dinamizar las fosilizadas tasaciones que se referían a antiguos cabezones: esto se observa, por ejemplo, en el caso de F. Piélagos, cultivador en Lurigancho, y F. Zagal, subastador de este partido. En otros casos, cuando las negativas condiciones climáticas perturbaban la normalidad de las cosechas, los productores pedían que los subastadores refieran los diezmos a la estricta décima parte de la cosecha; este ejemplo lo encontramos cuando el Marqués de Monteblanco, propietario de San José y San Regis en Chíncha, no puede pagar lo que estaba estipulado por la costumbre y pide que se remitan a la décima parte real de la cosecha. Ambos casos representan situaciones paradigmáticas: tanto los subastadores como los productores buscaban un cierto equilibrio entre las cifras monetarias de los remates y la realidad de la producción. Cuando las cifras estaban por debajo de la realidad el subastador intenaba remitirse a las dimensiones reales de la cosecha; de la misma manera cuando las cifras del remate estaban por encima de la realidad — por una mala cosecha — el productor pedía que se cobre la décima parte de la cosecha. Esta tensión entre la norma y la realidad, que Flores Galindo (1984: 46) prefiere llamar entre economía natural y economía monetaria, conduce a una búsqueda de equilibrio en el largo plazo a través de constantes litigios en los que subastadores y hacendados buscan que las cifras del diezmo reflejen con la mayor precisión posible la realidad de las cosechas.

Por otro lado, esta tensión, que enriquece los legajos de la sección diezmos del Archivo Arzobispal de Lima, nos permite creer en la objetividad de estas cifras decimales para acercarse al volumen real de la producción de las cosechas.

Pero ellas no nos permiten conocer, como ya es bien sabido, los volúmenes reales de la producción, sino más bien los niveles relativos de las oscilaciones del producto agrícola. La rigidez de las cifras decimales puede ocultar una vida agrícola dinámica y cambiante. Así lo podemos percibir cuando nos acercamos a los beneficios del arrendatario. Lo explicaré con la ayuda de algunas cifras: el subastador que se encargaba de cobrar los diezmos en el partido arrendado podía obtener ganancias considerables que, lógicamente, se situaban por encima de las cifras del remate. Podemos referirnos a algunos ejemplos: en el período de 1796-98 el partido de Cajatambo se remató en 8,000 pesos; en el período 1799-1801 se mantiene la misma cantidad en el remate. Más aun podríamos decir que entre 1791 y 1810 el diezmo de este partido se arrendó a 4,000 pesos anuales, 8,000 por cada contrato. Pero en 1798-99, año en que no hubo postor, el diezmo lo cobraron los curas del partido: el rendimiento fue de 6,152 pesos (AAL, Diezmos, leg. 39, exp. XXVII). Esta situación parece confirmarse cuando en 1810 los arrendatarios de las doctrinas de Cajatambo acusan a Pedro Miralles, gruesista de todo el partido, de pagar 8,000 a la mesa capitular, lo que era exactamente real, y luego de subarrendar las 16 doctrinas en 15,800 pesos. En el primer caso tratado la cifra bianual subiría a 12,304 que representaría hipotéticamente una ganancia de 4,304 pesos para el diezmero. En el segundo caso el beneficio se eleva a 7,800, casi un 100% de ganancia para el gruesista. Eso lo podemos ilustrar también en el caso del partido de Conchucos que el año 1788 se remató en 12,600, por dos años, y en el período bianual siguiente, en administración, se obtuvo 16,900 pesos; en los contratos subsiguientes se vuelve a la cifra de 12,600, una ganancia de 4,300, es decir el 34%. Si nos trasladamos a la costa de Lima, el partido de Lurigancho, en 1790, se remató en 1,600 pesos anuales y solamente las 15 haciendas, o chacras grandes, de este partido debían pagar este año 2,030 pesos, un beneficio de 430 pesos, el 27%. En consecuencia las cifras que muestran los documentos de diezmos no representan la realidad de las cosechas, pero vuelvo a reiterar que en el largo plazo sí pueden reflejar el movimiento de la producción agrícola.

Por otro lado, debemos indicar que la manipulación de las normas para la tributación decimal nos permite hablar, aunque parezca paradójico, de una ventaja de estas fuentes. Los subastadores, manipulando la norma y actuando en la ilegalidad, incorporaron progresivamente a la población

indígena a las obligaciones decimales a la manera española. Es decir, comenzaron a pagar una décima parte de sus cosechas y no una veinteava como lo estipulaban las viejas normas de la tributación decimal. Pero este proceso clandestino, empujado sobre todo por los subastadores, era constantemente detenido por las reclamaciones de los protectores de indios. Esto lo podemos ilustrar con el caso de los diezmos de Cajatambo, que se mantienen casi inalterables entre 1768 y 1814, pero con una cierta tendencia a la baja, cuando se produce un juicio en 1810 para que los indios paguen según la costumbre y no la veinteava parte según la ley: "Con todo en fuerza de la necesidad los sublocadores se conformaron siempre con esta práctica hasta fines del año próximo pasado de 1808 en que el nuevo subdelegado Don Martín de Yrurita libró varias provisiones aboliendo las costumbres y mandando que los indios paguen el veinteavo en especie que importa lo mismo que dejarlos enteramente libres de hecho" (AAL, Diezmos, leg. 42, exp. III, fol. 9r.).

En este caso, como en muchos otros, el que denuncia las violaciones de la norma y el regreso a la legalidad es el protector de indios; quien será acusado — por el subastador — de explotador de los indígenas. En este litigio hay una serie de "razones" completas de lo que diezmaron a los indígenas de varias doctrinas de Cajatambo: por ellas nos informamos que pagaban diezmo de sus cosechas de maíz, habas, trigo, papas, ganados y otros cultivos. Esta exacción de los subastadores hace que las cifras de los diezmos también reflejen las peripecias de las pequeñas economías campesinas donde las tensiones entre productores y recaudadores, también en el largo plazo, situaban a las cifras de los remates en el nivel más o menos cercano a la realidad.

Marcello Carmagnani en su libro de 1973 utiliza las cifras decimales para elaborar una curva que busca reflejar la producción agrícola; utilizó las medias decenales para construir sus gráficos (Carmagnani 1973: 196). Morin (1979), quien estudió la región de Michoacán (México) en el siglo XVIII, utiliza más bien las medias quinquenales para seguir el ritmo de los contratos de cuatro años. Le Roy Ladurie (1973), a quien ya hemos citado, opina que estas medias, decenales o quinquenales, no son necesarias, más aun pueden deformar la realidad y ocultar las oscilaciones anuales. Recomendaba presentar las cifras anuales, tal como figuran en las fuentes para poder observar las nerviosas oscilaciones anuales de la vida agraria. Pero cuando se trabaja con cifras, que son precios de los contratos bi-anuales, es necesario convertir estas cifras nominales en cifras reales, sobre todo cuando se constata una inflación que las puede falsear. Carmagnani hace esta corrección y la curva resultante no presenta ninguna

variante de importancia respecto a la original con precios nominales. Además, en el interesante estudio de precios y producción agraria, realizado por Tandeter y Wachtel (1983: 64), para las regiones de Potosí y Charcas, encontramos que los precios, de granos europeos y productos andinos, pasan por dos grandes períodos: 1716-1760 "... fuertes y frecuentes oscilaciones con un nivel de precios elevado"; y 1760-1810 "... oscilaciones mucho más débiles y un nivel de precios inferior". Indudablemente estamos frente a un estancamiento de los precios en la segunda mitad del XVIII y primeras dos décadas del XIX. Esto es bastante conocido desde el clásico estudio de Ruggiero Romano publicado en 1965. Esta tendencia de los precios, orientada más bien a la baja en el período que nos interesa, hace innecesario un ejercicio estadístico de corrección.

Luego hemos procedido a una regionalización de los partidos del Arzobispado de Lima. Esta demarcación eclesiástica, durante el período estudiado, incluía 23 partidos, ubicados tanto en la costa como en la sierra. Para los efectos de la recaudación decimal el Arzobispado estaba dividido en tres regiones costeñas: Lima y sus valles, valles de la costa y partidos de los llanos; y la sierra era considerada como una sola región.

Nosotros hemos realizado la siguiente regionalización:

- I. Costa: panllevar
 - Callao y Magdalena
 - Carabaylo
 - Chancay
 - Lurigancho
 - Mala y Asia
 - Pachacamac y Lurín
 - Surco y Ate
- II. Costa: cañaverales
 - Cañete (incluye Chinchá)
 - Huaura
 - Santa
- III. Costa: viñedos
 - Ica
 - Nazca
 - Pisco

ARZOBISPADO DE LIMA

IV. Sierra: partidos de haciendas

- Canta
- Conchucos
- Huánuco
- Huaylas

V. Sierra: partidos campesinos

- Cajatambo
- Huamalies
- Huarochirí
- Jauja
- Tarma
- Yauyos

Los partidos de la costa los hemos agrupado por tipos de cultivo, ya que la estructura agraria de toda esta región aparece muy homogénea: en todos los partidos las haciendas predominan sobre las economías campesinas. Esto es bastante evidente en Chancay, Huaura, Pachacamac, Cañete, Pisco, Ica y Nazca. Menos notorio en los partidos de Lima, con la excepción de Carabayllo y Lurigancho. Si bien en la costa hay un equilibrio entre la gran propiedad, la mediana y la pequeña, a nivel de las especializaciones agrarias podemos constatar claras diferencias. Esto nos condujo a agrupar los partidos de acuerdo con los cultivos: panllevar para el consumo interno, y hasta familiar; y productos comerciales, como el vino y el azúcar, para eventuales exportaciones. Pero es necesario indicar que la especialización no es absoluta, sino más bien indica la predominancia de ciertas plantas en determinados partidos. Por ejemplo, la hacienda Caucato, en Pisco, en un valle considerado de viñedos, producía 10 panes diarios de azúcar en 1828 (AAL, Diezmos, leg. 47, exp. XXI). Además, como ya se conoce bien, las haciendas de viñedos y cañaverales cultivaban panllevar para sus poblaciones de esclavos.

En cambio, en la sierra predomina el policultivo y la ganadería de lanares y vacunos; lo practican tanto hacendados como pequeños productores. Difícilmente se podría aplicar el mismo criterio de agrupación. En esta región es mucho más útil y objetivo agrupar a los partidos por el tipo de tenencia. Aquí, como en el caso costeño, las regiones consideradas reflejan un predominio sea de haciendas o de economías campesinas. En unos casos el predominio es claro, en otros es tenue, pero de todas maneras es un criterio, para este caso, más útil que el utilizado para la costa. La otra particularidad de los partidos altoandinos es la presencia de la comuni-

dad indígena y, por esta razón, los partidos campesinos los debemos pensar como zonas donde predominaban las comunidades; esta es la mayor distinción entre el minifundio costeño y el serrano.

El análisis de las cifras decimales, la distinción de los ritmos regionales, las disparidades que traen consigo, se pueden observar con bastante nitidez en los cuatro gráficos que hemos elaborado. Los grandes períodos — a grosso modo — que podemos detectar son los siguientes: a) depresión en la primera mitad del siglo XVIII; b) cierta prosperidad (sin alcanzar los niveles del siglo XVII) entre 1783-1818; y c) profunda crisis en las actividades agropecuarias entre 1819 y 1860. Por otro lado, la regionalización que hemos realizado, aunque parezca demasiado basada en criterios de predominancia de ciertos cultivos o de ciertos tipos de tenencia, nos ha permitido acercarnos a las disparidades regionales, a la significación de ciertos cultivos y también al peculiar dinamismo que adquiere la sierra central luego de la Independencia Criolla de 1821. En estas líneas de análisis se encontrarán los principales aportes y los más originales de este ensayo. No hemos querido hacer una lectura estricta y exclusiva de nuestras cifras decimales, hemos preferido tomar las cifras y los gráficos como la columna vertebral de nuestro estudio y, a partir de ella, hacer una serie de desarrollos complementarios.

3. *La coyuntura agraria*

El Gráfico 1, a grandes rasgos, nos muestra una clara tendencia hacia el crecimiento durante los últimos 50 años de dominio colonial español en los Andes peruanos. Pero, sin embargo, podríamos distinguir dos períodos bien definidos:

a) Estancamiento 1768-1782

Un período de 14 años que se caracteriza por un descenso de las recaudaciones decimales y la presencia de notorias oscilaciones anuales. Este período parece coincidir, casi exactamente, con ese decenio reconocido por Tandeter y Wachtel (1983) para Charcas y Potosí, y por Glave y Remy (1983) para la región cuzqueña de descenso pronunciado de los precios del maíz. En la costa, durante este período, los partidos de panllevar ofrecían las mejores rentas decimales; los viñedos y cañaverales aparecen más bien deprimidos (Gráfico 3). En la sierra, partidos de haciendas y partidos campesinos siguen una misma evolución.

No quisiera proyectar la situación de estos 14 años a toda una tendencia depresiva de la agricultura peruana que parece haberse iniciado a fines del siglo XVII, no cuento con cifras que permitan una extrapolación semejante, pero la información cualitativa nos conduce a pensar en la primera mitad del siglo XVIII como un largo período de decadencia agrícola. En 1758, cuando se reorganiza la recaudación decimal, a cada momento se alude a la “decadencia notable de las rentas decimales” (AAL, Diezmos, leg. 33, exp. LII). Muchas indicaciones nos invitan a pensar en esa relación, ya indicada por Tandeter y Wachtel (1983: 52), de alteración climática y malas cosechas. Ellos han reconocido una cronología fatídica:

- 1723: sequía de 1721, 1722, 1723, precedida por la gran epidemia de 1719-20.
- 1734: sequía en 1732, 1733, 1734 acompañada por una epidemia de viruela en 1734.
- 1741: sequía en 1741, 1742.
- 1755: sequía en 1755, precedida por lluvias excesivas en 1753.
- 1783-1784: años de sequía.

Esta cronología la han elaborado a partir de datos que pertenecen a la región de Potosí y Charcas, pero que parecen ser fenómenos climáticos generalizados en los Andes centrales. A partir de nuestra documentación consultada podríamos proponer la siguiente cronología:

- 1687: terremoto en Lima y trastornos ecológicos consiguientes.
- 1692: sequía y drástica reducción de las rentas decimales en la costa.
- 1720: fuertes lluvias e inundaciones que afectan sobre todo a la agricultura del norte peruano.
- 1728: abundancia de lluvias e inundaciones. Ramírez-Horton (Ms. 1977: 397b) propone la existencia de una serie de desastres naturales en los primeros 30 años del siglo XVIII que preparan la ruina de los cañaverales de la costa norte.
- 1756: peste de viruelas en el valle de Chicama (AFA, Fondo Chiclín, 3-21, fol. 23r.).
- 1784-1785: sequía en la costa. El conde de Monteblando, propietario de San José y San Regis, compara estos años con las dificultades que sufrieron a principios de siglo; en los años 1721, 1722 y 1723 (AAL, Diezmos, leg. 36, exp. XXIV, fol. 9r. y v.).

Darí la impresión que desde fines del siglo XVII y hasta 1785 aproximadamente, se suceden trastornos climáticos que contribuyeron al empeoramiento de la agricultura.³ Lo que pudo haber sido sinónimo de malas cosechas, escasez y precios moderadamente en alza como lo sugieren los estudios recientes. Esto es lo que, con una interesante documentación, proponen Tandeter y Wachtel (1983) para el caso de las regiones surandinas; una situación que —por las cosechas deprimidas— ha debido producir un estancamiento de las rentas decimales, lo que encontramos nítidamente para el Perú central en este período de 1768-1782.

b) Crecimiento 1783-1818

32 años de crecimiento ininterrumpido de las rentas decimales durante los cuales se observan cinco fluctuaciones que en promedio tienen una duración de 6.4 años (Gráfico 1). Estas fluctuaciones se encadenan conformando una escalera con peldaños de cuatro a cinco años que, más o menos, traducen la rigidez de los contratos bianuales de arrendamiento del diezmo. Parecería que cada cuatro años, o sea luego de dos contratos bianuales sucesivos, se modifican las tasas en los remates. Indudablemente la tendencia de este período, que parece cuestionar todo lo que frecuentemente se ha dicho del siglo XVIII, es el crecimiento.

El motor que impulsa la tendencia de la curva, para el caso de las regiones costeñas, parece ser el incremento incesante de las recaudaciones decimales en los partidos de vinos (Gráfico 2). En la sierra se observa un singular comportamiento de las economías rurales. Luego de 1783 la recaudación decimal aumenta con notoriedad en los partidos campesinos, mientras que en las regiones de haciendas se estanca hasta 1792 aproximadamente (Gráfico 3). Como si los desórdenes provocados por la rebelión tupacamarista hubieran alterado profundamente el funcionamiento de las haciendas durante un decenio. Entre 1792 y 1802 son los partidos de haciendas los que se muestran más dinámicos. Luego de 1803, y hasta 1814, mientras los partidos campesinos se dinamizan, los partidos de haciendas ven disminuir su contribución al diezmo. Ambas regiones altoandinas, en este período de 32 años, parecen correr, alternativamente, con el mayor peso de las recaudaciones, pero siempre trazando una curva orientada hacia el crecimiento.

3 El antropólogo norteamericano de la Universidad de Texas, James Vreeland, quien investiga el cultivo del algodón nativo de la costa norte, ha recogido una cronología de alteraciones climáticas que parecen coincidir con las nuestras. Pero el otorga, lo cual es lógico y científico, una gran importancia a la recurrencia del fenómeno denominado del Niño.

Gráfico 1
Diezmos del Arzobispado de Lima 1768-1859 en pesos

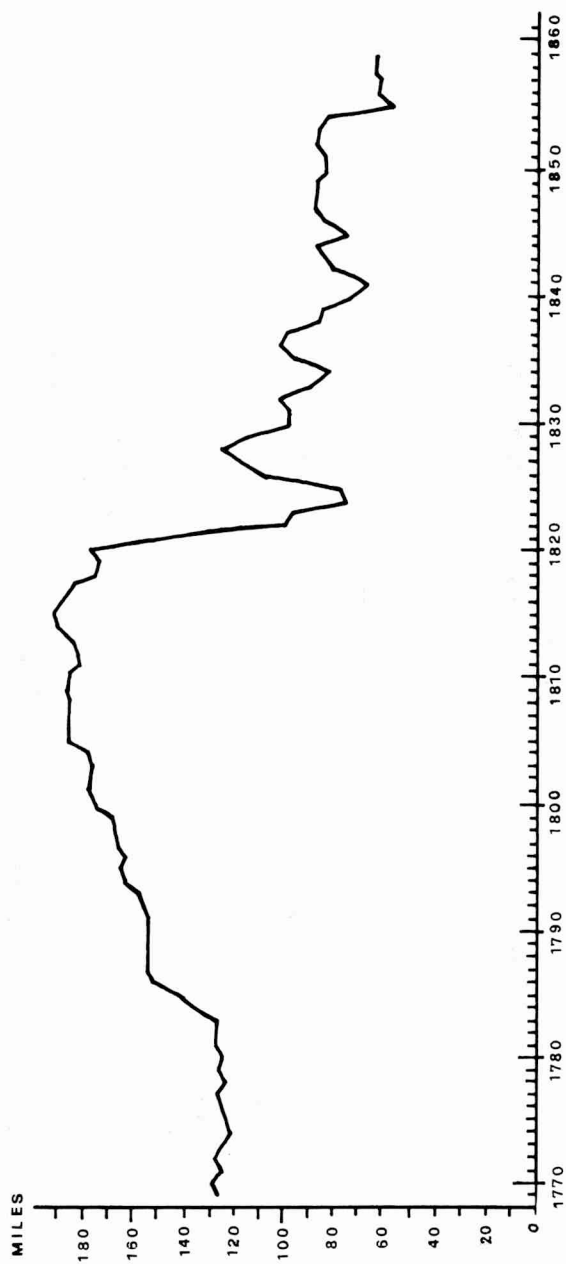


Gráfico 2
 Diezmos en la costa 1768-1859: Producción por cultivos en pesos

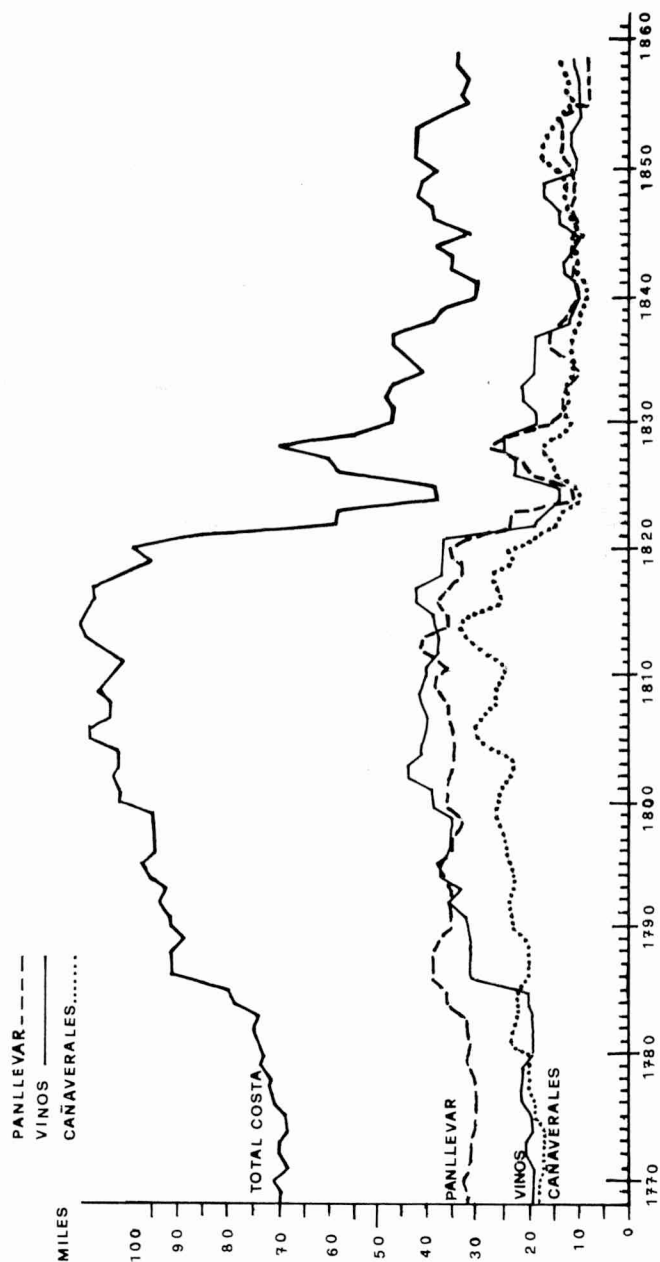
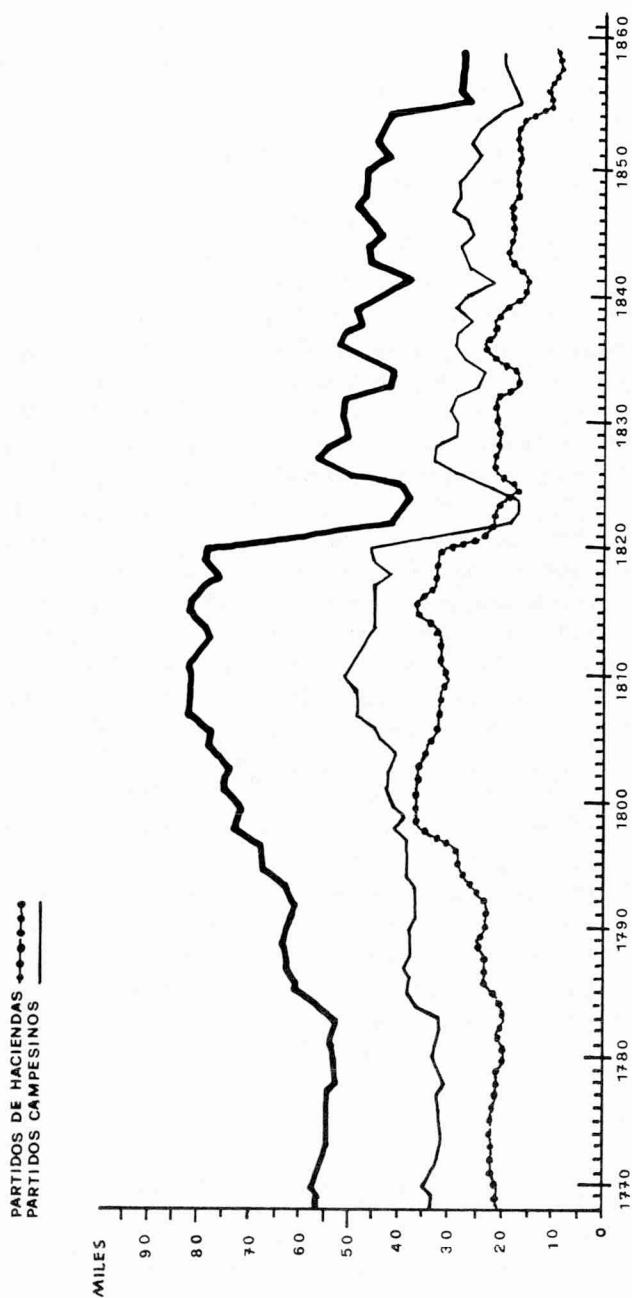


Gráfico 3
 Diezmos en la sierra 1768-1859: Producción por tipo de tenencia en pesos



En la costa hay un estancamiento del diezmo en los valles productores de panllevar y también en los cañaverales, a pesar de que el azúcar, según Lequanda, era el único producto de exportación hacia Chile en esta época. Contrariamente, en los viñedos, que producían un producto de consumo interno, se percibe una nítida tendencia al crecimiento que se inicia en 1785 y terminará con las Guerras de la Independencia.

Durante este período continúan las importaciones de trigo chileno, pero sin revestir la importancia que tuvieron en la primera parte de este siglo (Cuadro 2). Según Lequanda la ciudad de Lima, en 1794, tenía más bien un aspecto decadente: consumía más de lo que producía. Su paisaje rural parecía más bien una multitud de pequeñas y medianas huertas, o chacras, ya no dedicadas de preferencia al cultivo de trigo como en el siglo anterior, sino más bien al panllevar y sobre todo a la alfalfa; esta hierba era la más rentable en las propiedades que rodeaban a Lima. En la costa del Arzobispado de Lima se cultivaba solamente un producto de exportación: la caña de azúcar. Este producto se enviaba a Chile y de aquí venían 200,000 fanegas de trigo anualmente (Lecuanda s.f.: 124). Los trigos chilenos en estos años, fines de siglo XVIII, se vendían a casi la mitad de los precios de los trigos peruanos durante el siglo anterior: aquí radica quizá la explicación de una masiva importación de este cereal chileno. Pero definitivamente, como ya lo indicamos citando a Carmagnani (1973), este no era un mal negocio para el Perú de aquel momento. Así lo confirma Lequanda: “No es tanto la ganancia que reporta Chile en la venta de sus trigos, pues aunque se considere el precio de esta en Lima que es de 14 a 16, 18 y 20 reales fanega, importando al más ínfimo la cantidad de 405,994 pesos 41/2 reales al año, es necesario meditar que el valor en Chile es regularmente de ocho a diez reales, y el resto es provecho que reportan los dueños de los navíos que residen en esta capital” (Lecuanda s.f.: 124). Sin embargo, habría que indicar que si bien ganaban los comerciantes limeños, dueños de los barcos transportistas, la economía global del país no recibía ningún beneficio de esta acumulación mercantil. Entre 1785 y 1789, según el mismo autor (Lecuanda s.f.: 126), el comercio con Chile arrojó las siguientes cifras:

Importación	5,533,775 pesos
Exportación	4,686,423 pesos
Diferencia a favor de Chile	847,349 pesos

De Chile venían trigos, cebos, carnes, cobre y otros artículos producidos en ese país. En cambio, del Perú salían “efectos de España”, que estaban en

tránsito en Lima y que habrían que descontarse del total exportado; con lo cual el déficit de la balanza comercial peruana con Chile aumentaría a 2,278,273 pesos para este período de cinco años. Por esta época el azúcar, el único producto agrícola que se exportaba a Chile, ya se encontraba amenazado por un azúcar más barato que provenía de Acapulco (Lecuanda s.f.: 126). El sector más dinámico, tal como lo hemos indicado páginas atrás, los vinos del sur, producía sobre todo para el consumo interno, tanto en la costa como en la sierra.

Esta es también la época en que se cosechaban grandes cantidades de panllevar en los valles cercanos a Lima. Las siguientes cifras de producción para 19 haciendas de Chancay pueden ser ilustrativas (AAL, Diezmos, leg. 35, exp. XVIII; leg. 39, exp. XIV):

Producción de maíz en Chancay

1782	64,900 fanegas
1783	70,630 fanegas
1796	60,510 fanegas

A fines de siglo parece reducirse el cultivo en este valle y aumentar la ganadería de porcinos. Así, en 1796, se contaron 1614 lechones en 11 haciendas de este valle; luego, a medida que se incrementa la crisis del siglo XIX, la crianza de porcinos alcanzará un mayor desarrollo. Aún no se ha estudiado este capítulo de la historia agraria de la costa peruana, pero todo parece indicar que había una gran relación entre agricultura de maíz y ganadería de porcinos en Lima y los valles cercanos.

La agricultura de la caña de azúcar se había instalado en Santa, en Nepeña (San José y San Jacinto), en Paramonga, en Huaura, Cañete y Chíncha. En 1792 se produjeron 39,500 arrobas en Chíncha, 57,000 en Cañete, donde se ubicaban los principales cañaverales de la época (AAL, Diezmos, leg. 47, exp. XXVIII). Mientras que la producción de Huaura, hacia 1782-83, alcanzaba solamente a 16,550 arrobas. Pero, sin embargo, la producción de Vilcahuaura por esta época pagaba un diezmo de 750 pesos al año; el mismo que pagaba la hacienda Matarratones en Cañete y que producía 8,000 arrobas al año. Si se incluye esta cifra al total de 16,500 tendríamos 24,550 arrobas para esta zona de Huaura. Lo que representa aproximadamente el 50% de lo que se producía en el sur. Además, hay que tener en cuenta que este desequilibrio probablemente disminuía con los cañaverales de Nepeña y Santa; cañaverales que habían adquirido un notable desarrollo por la administración de los jesuitas antes de 1767 y que a finales del siglo XVIII eran señalados como uno de los causantes de la ruina

de las haciendas de Chicama: incluso el azúcar de San José y San Jacinto se vendía en la ciudad de Trujillo (AFA, Fondo Chiclín, Expediente de inspección ocular de las haciendas del valle de Chicama [1795], copia manuscrita de 1902, fol. 72). Todo parecería indicar que a fines del siglo XVIII, mientras lo cañaverales del norte languidecían, los de la costa central se encontraban atravesando un buen momento.

Muchos autores hablan de la crisis de fines del siglo XVIII o simplemente de fines de la época colonial. Alberto Flores Galindo en su último libro (1984) cuestiona esta imagen utilizando las mismas cifras que estamos analizando, pero las estudia para un período más corto (1770-1829). De alguna manera, en las páginas anteriores, hemos dado por supuesto esta afirmación al utilizar la palabra crecimiento para denominar a este período final de la dominación colonial hispánica y por eso es necesario precisar que utilizamos el término crecimiento para contrastar este período con la primera mitad del siglo XVIII, porque creo que no podemos hablar en términos absolutos de prosperidad en las regiones costeñas de esta época.⁴ Para entender mejor esta época de crecimiento del producto recaudado por el diezmo tenemos que mirar nuestras cifras dentro de una perspectiva mayor. Con esta finalidad hemos elaborado el Cuadro 3.

Las cifras de 1663-64 las hemos tomado de Carnero Albarrán y Pinto Huaracha (1983: 28) por ser las más completas que ellos ofrecen para el siglo XVII. Las de 1692-93 las hemos encontrado en el Archivo Arzobispal (AAL, Diezmos, leg. 32, exp. XXXVI) y son cifras que deben haber estado vigentes en los últimos 20 años del siglo XVII, exhiben un notorio incremento en relación a las de mediados de este siglo, pero son una suerte de camisa de fuerza que la iglesia no quería hacer concordar con la realidad. Luego del terremoto de 1687 y de la ruina de la agricultura del trigo en la costa, estas cifras ya no se ajustan a la realidad, sino son más bien un vestigio de épocas mejores. En este año de 1692-93 se insiste en ellas; se hacen los remates con estas cantidades, pero una sequía deteriora a las cosechas y la Iglesia Catedral se ve en la necesidad de conceder una reducción global de 52.24% en los partidos de la costa. La rebaja es de 51,340 pesos y el total para todo el Arzobispado queda reducido a 144,896 pesos. Es decir, que se experimenta una reducción del 26% sobre el total rematado.

4 Estamos más cerca de Flores Galindo (1984) que de Febres Villaroel (1964); pero ambos se limitan al estudio de las regiones costeñas. El primero con cifras decimales, pero para un período más corto; el segundo utiliza sobre todo información cualitativa.

Cuadro 3
Diezmo del Arzobispado de Lima siglos XVII-XIX

Años	Gruesa de Lima		Partidos de Llanos		Partidos de Vinos		Partidos de Sierra		Totales
	Pesos	%	Pesos	%	Pesos	%	Pesos	%	
1663-64	48,020	25	50,525	25	38,670	20	57,073	29	194,289
1692-93	69,073	35	40,767	21	25,800	13	60,595	31	196,236
1757-58	18,603	15	33,761	28	14,975	12	53,885	21	121,225
1790-91	23,187	15	35,844	23	32,175	21	63,015	41	154,221
1815-16	25,701	13	43,215	23	39,575	21	82,617	43	191,108
1840-41	5,907	8	13,900	19	10,346	14	43,910	59	74,243

El Cuadro 3 nos permite constatar algunos hechos que nos ayudan a precisar este período que hemos denominado de crecimiento. Los más resaltantes podrían ser: 1. La cifra más alta de recaudación del período que hemos llamado de crecimiento, alcanzada en el bienio 1815-16, está por debajo de las cifras decimales del siglo XVII; 2. Este cuadro nos permite ver también que la importancia de las rentas decimales ofrecidas por Lima y los valles cercanos disminuyen a un ritmo mayor que la de los otros valles costeros; 3. Los partidos de vinos, tal como se observa en el Gráfico 2, crecen en cifras absolutas y su peso porcentual, dentro del total, también se incrementa; 4. Es la sierra, de acuerdo con este cuadro, la región que progresivamente se convierte en el reservorio más importante para las recaudaciones decimales: el diezmo de esta región experimenta un incremento en cifras absolutas y relativas. Por lo expuesto, tendríamos que llegar a la conclusión que la agricultura en el Arzobispado de Lima, durante el período 1783-1819, no alcanza los niveles de producción que tuvo durante el siglo XVII. Indicando, además, que durante este período la agricultura muestra un dinamismo solamente en los viñedos y cañaverales, no así en los valles más centrales dedicados a los cultivos de panllevar.

De esta manera las cifras de este cuadro, que permiten tener una perspectiva de casi dos siglos, pueden confirmar la imagen de crisis de las actividades agrícolas que tenían los hombres de esta época; sobre todo la de aquellos que — como escribe Lecuanda en 1973 — residían en la costa central. Una crisis que aún es mayor cuando miramos los valles de la costa norte, donde — según Susan Ramírez-Horton — adquiere dimensiones de catástrofe agrícola en la segunda mitad del XVIII. En las regiones del Arzobispado de Lima la agricultura no se debate en la misma situación, pero tampoco alcanza el grado de dinamismo que tuvo en el siglo anterior. De esta manera hemos demostrado, aunque con escasas cifras, la fra-

gilidad de las economías rurales del siglo XVIII en relación a su desarrollo que alcanzaron en el XVII. Lo cual nos podría llevar fácilmente a la siguiente afirmación: prosperidad de la agricultura costeña en el siglo XVII; en el siglo siguiente este dinamismo se traslada a las regiones altoandinas, mientras que las regiones costeñas atraviesan muchas dificultades. Esta conclusión, de alguna manera, coincide con las constataciones más importantes que se pueden desprender del estudio de Tandeter y Wachtel. Ellos creen, sobre todo a partir del análisis de los precios del maíz y de algunos tubérculos, en ambos casos plantas andinas, que el estancamiento de los precios de estos últimos se producen el siglo XVIII como consecuencia de cosechas abundantes (Tandeter y Wachtel 1983: 58-65). Son los clásicos mecanismos de las economías agrarias precapitalistas, cosechas abundantes igual a precios bajos y cosechas escasas igual a precios altos, sobre los cuales teorizó Quesnay en su famoso *Tableau Économique* (1758). Esto también nos acerca a una interesantísima realidad: fracaso de la agricultura de plantas europeas en la costa y revitalización de los cultivos andinos en las regiones altas. Todo comienza a adquirir una nueva coherencia y lógica si miramos el siglo XVIII, y los 50 últimos años de la dominación colonial, desde esta perspectiva: fragilidad de las economías occidentales establecidas sobre todo en la costa y dinamismo de las economías andinas existentes de preferencia en las regiones altas.

II. INDEPENDENCIA CRIOLLA Y PROLONGADA CRISIS DE LAS ECONOMÍAS RURALES 1819-1860

Hemos considerado un largo período de 41 años, de 1819-1860 – que incluye la catastrófica caída de la producción agrícola entre 1820 y 1824, un verdadero colapso de las economías rurales como consecuencia de la turbulenta situación de la independencia – para hablar de una prolongada crisis de las actividades agropecuarias. Las cifras y la información cualitativa concuerdan y acuden a nuestro apoyo. En la costa todos los cultivos sufren un deterioro nunca antes experimentado y sólo comparable al que se observa a fines del siglo XVII e inicios del siguiente: los viñedos, el sector más dinámico en el período anterior, resisten bien entre 1826 y 1837, pero luego sufren un deterioro semejante al que experimentan los valles de panllevar y los cañaverales. En la sierra, tanto los partidos campesinos como los de haciendas, a pesar de las peculiaridades que oportunamente indicaremos, siguen una marcada tendencia a la baja. Los gráfi-

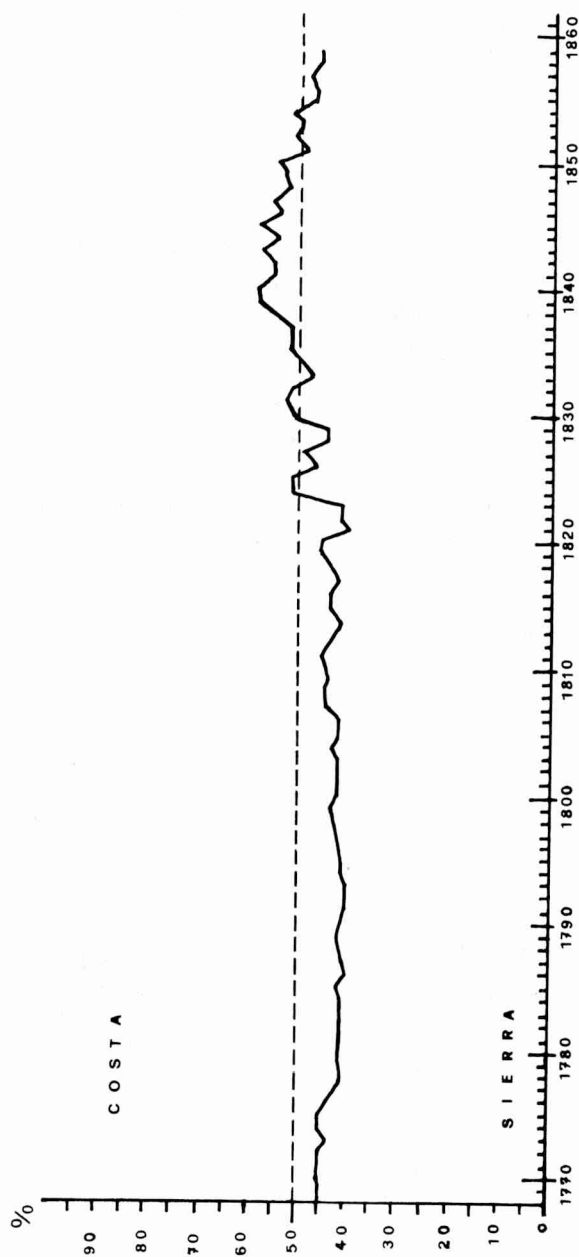
cos y los cuadros estadísticos que incluimos nos permiten trazar los rasgos generales de este período:

- a) La caída del producto del diezmo es más pronunciada en la costa que en la sierra. Esto nos podría llevar a pensar que mientras la agricultura costeña se arruina la serrana mantiene una cierta vitalidad.
- b) La masa monetaria decimal proviene fundamentalmente de las regiones altoandinas durante este período. Es decir, tal como lo muestran el Gráfico 4 y el Cuadro 3, se produce una nítida inversión: la sierra se convierte en la región más importante para las recaudaciones decimales.

Por otro lado, y a un nivel que sin lugar a dudas afecta la producción agropecuaria, debemos indicar que la consecuencia inmediata después de la victoria de los ejércitos patriotas será la distribución del botín agrario entre aquellos que habían comandado las tropas vencedoras; sean caudillos militares, políticos o connotados funcionarios de la naciente república. Las iglesias, monasterios, conventos y también algunos españoles, entre 1826 y 1830, por efecto sobre todo de algunas leyes bolivarianas, perderán numerosas propiedades rurales y urbanas. Así Hipólito Unanue, primer ministro de Hacienda en 1821, y Bernardo O'Higgins, venido de Chile, recibirán las haciendas Montalván y Arona respectivamente. En casi toda la región de la sierra central los jefes militares victoriosos de Junín y Ayacucho se convertirán en los nuevos propietarios de minas y haciendas; tal como sucedió en muchas otras regiones del Perú.⁵ Si nos trasladamos, por ejemplo, a la costa norte, en el valle del Jequetepeque, los Rázuri, una familia de medianos agricultores que participaron con

5 Esta situación la describe con toda claridad Florencia E. Mallon para el caso de la sierra central que será nuestro tema final de estudio: "Throughout the central highlands, patriotic leaders and soldiers were taking advantage of the low prices and economic devastation brought on by the war to buy up properties" (Mallon 1980: 34). Además, diversos estudios regionales, o monográficos, han mostrado con bastante precisión los beneficios que dejó a las élites rurales, generalmente arrendatarios de haciendas o comerciantes, la Independencia Criolla. El botín agrario, propiedades secuestradas de españoles, de monasterios o de conventos supresos, se distribuyó entre ellos en retribución a servicios prestados a la "Patria". Así aparecen nuevas familias de terratenientes: los Salcedo en Lambayeque, los Rázuri en Jequetepeque, los Gamarra en el Cuzco o los Echenique en Azángaro. La multiplicación de estos casos sumado a lo que se observa en la sociedad indígena, es suficiente para hablar de una recomposición de la estructura social peruana de aquella época.

Gráfico 4
Producción decimal del Arzobispado de Lima por regiones 1768-1859 en porcentajes



suerte en las campañas decisivas de la independencia, se convierten en los nuevos terratenientes locales (Burga 1976: 148-161). De la misma manera Agustín Gamarra se convierte en el nuevo propietario de la rica hacienda maícera de Sillque en el Cusco (Glave y Remy 1979). De nuevo en la sierra central, hacia el año 1830 por ejemplo, Custodio Alvarez, dirigente de guerrillas, compró las haciendas ganaderas Cocaraca y Huamancaca en Tarma. Otro ejemplo para la misma región: en 1837, Manuel de Cevallos y Miguel Ugarte, también miembros de las guerrillas, tomaron en arrendamiento, como primer paso en el acceso a la propiedad, las haciendas Tucle y Huancatana (Mallon Ms. 1980: 34-35). Estos son algunos ejemplos de un proceso masivo que parece afectar a casi todas las regiones peruanas de entonces y que termina por redefinir la composición de un nuevo grupo terrateniente que nació como consecuencia de la distribución del botín agrario de la Independencia Criolla.

1. Guerra y crisis agraria

La frondosa *Historia de la República del Perú* de Jorge Basadre, tal como él mismo lo indica, evita tratar los sucesos militares que conforman lo que suele denominarse las Guerras de la Independencia ubicadas entre 1821 y 1825; o entre el desembarco de San Martín y la batalla de Ayacucho. En este fatídico quinquenio se producen enormes modificaciones en las regiones peruanas y andinas en general. Ya hemos visto en la parte introductoria de este capítulo cómo se instala, casi sin violencia, una nueva élite terrateniente, producto de la repartición del botín, pero también como culminación — en muchos casos — de un progresivo acercamiento a la propiedad de la tierra: primero fueron arrendatarios, luego “distinguidos patriotas” y finalmente hacendados. Pero este recambio de élites se produce dentro de una situación plena de dificultades. En los Gráficos 1, 2 y 3 podemos observar con bastante claridad un deterioro progresivo de las rentas decimales; un deterioro que adquiere las características de catástrofe y que nos hizo comparar este período con aquel de fines del siglo XVII.

Durante este largo período de 41 años, de 1819-1860, podemos distinguir seis fluctuaciones, o períodos dentro de este gran ciclo agrario de dificultades, que tienen una duración promedio de 4.16 años. Es decir, son fluctuaciones más breves, más nerviosas que las del período anterior. Esta vez, contrariamente a la época que hemos llamado de crecimiento, se observan agudas puntas y profundas caídas con una tendencia siempre

orientada a la baja de las recaudaciones decimales. Pero esta vez hay factores que distorsionan el significado de la curva de las rentas decimales. Entre ellas podríamos mencionar: 1. A partir de 1833 el diezmo sufre la reducción de un tercio, se comienza a pagar uno de cada 15 frutos. 2. En la misma fecha los indígenas, que antes pagaban un veinteavo, comienzan a tributar como diezmo uno de cada 30 frutos. La constante presión de las demandas de las poblaciones indígenas determinó la adopción de esta medida. A ellas habría que agregar las numerosas astucias que utilizan, criollos e indígenas, para evadir el diezmo. Por lo tanto, habría que adicionar, a partir de 1833 aproximadamente, un tercio sobre la curva que hemos trazado. Sin embargo, la crisis de las rentas decimales no pierde su gravedad por este aumento.

Estas series decimales, que frecuentemente las hemos considerado como muy significativas para conocer la realidad de las economías agropecuarias del Arzobispado de Lima, parecen ser confirmadas por la información cualitativa que hemos encontrado en la misma sección Diezmos. Es difícil utilizar esta abundante información donde hablan los diezmeros, los jueces de la Junta Unida de Diezmos o los propietarios, pero sin embargo, trataré de mostrar la más representativa.

Los valles más afectados por las campañas iniciales de la independencia serán los que están ubicados entre Pativilca y Lima, teatro de las primeras operaciones militares del ejército de San Martín. Los valles de Chancay, Pativilca y Paramonga son las zonas más afectadas y donde se suspende la recaudación del diezmo en el bienio 1819-20, y se reducirá en un 50% en los tres bienios siguientes. Paralelamente en la costa sur, específicamente en Ica y Nazca, en los libros de remates figuraba la siguiente indicación: "No se ha rematado por hallarse en manos del enemigo". Es decir que los españoles se apoderaban de las cosechas en el sur y los patriotas en el norte, desorganizando de esta manera la ya frágil existencia de la agricultura costeña.⁶ José Aparicio, dueño de las haciendas Laure y Esquibel en el valle de Chancay, explica las razones por las cuales no pagó el diezmo en 1823: "... no sólo el declarante pero ni tampoco los demás hacendados y

6 Aquí tendríamos que hacer una serie de precisiones sobre las formas de reclutamiento que se decretaron en 1824. Al respecto nos dice Jorge Basadre lo siguiente: "En muchos lugares fueron llamados a filas los hombres hábiles desde la edad de 12 años hasta la de 40" (Basadre 1983, I: 65). Los reclutamientos fueron enormes y sorpresivos, lo que creó lógicamente pánico y desconfianza en las poblaciones campesinas. Además, los pueblos contribuyeron económicamente a las campañas militares y, sobre todo, los grandes propietarios. Incluso se llegó a confiscar joyas de las iglesias y se impusieron cupos sobre las poblaciones.

chacareros de este valle, porque no tuvieron sementeras, ni quienes cultivasen los campos, a causa de que los enemigos permanecieron en esta dicha villa y sus contornos casi todo el año, y sus vecinos tuvieron que emigrar para distintos puntos dejando abandonadas sus haciendas, chacaras y cuanto tenían" (AAL, Diezmos, leg. 46, exp. XX, folg. 11r.). El mismo hacendado explica que recién, en el año 1824, se han reiniciado los cultivos en el valle de Chancay: "... en el presente año han comenzado a cultivar los campos a fuerza de industria, trayendo de diferentes partes semillas con que hacer sus sementeras y trayendo ganados a fin de multiplicarlos en los campos de este valle y de sus contornos ..." (ibid., 11v.).

Una situación semejante puede observarse en el partido de Jauja a donde se habían retirado los ejércitos realistas. Los diezmos de este partido no se rematan en 1821 y 1824 por "hallarse en poder de enemigos" (AAL, Diezmos, leg. 45); en 1825 se remataron solamente los rezagos "dejados por los españoles" y recién en 1826 se reanudarán los remates bianuales en la cifra de 11,750 pesos que representa el 50% del último de 1819. En 1827 uno de los arrendatarios de este partido explica las causas de la desgracia de la región: presencia de tropas realistas, ruina de las provincias vecinas, carencia de cultivos, ganados y aperos (AAL, Diezmos, leg. 46, exp. XXXIII). En las regiones ganaderas de la sierra central el descalabro era semejante: tenemos un testimonio que muestra la situación de las estancias Conoc, Quisque y Allarac, ubicadas en las pampas de Bombón (Junín). El propietario describe la situación en 1822: "Ochenta mil cabezas de ganado componían el capital de las tres referidas haciendas hasta julio del presente año en que quedó reducido a solas diez y nueve y no de ganado productivo sino de aquel tierno y menudo ..." (AAL, Diezmos, leg. 46, fol. 2r.). Luego precisa que los ejércitos realistas habían pasado por sus haciendas, requisado el ganado de calidad, desparramando las lanas "... y que llegó al extremo de haber incendiado los almacenes para hacer efectivos sus desastres" (ibid., fol. 2v.). El reclamo de Antonio Alvarez Morán, propietario de las haciendas mencionadas, era contra el diezmero y luego de describir una situación, probablemente exagerada, se pregunta: "¿Será posible que la iglesia piadosa exija un cobro real y efectivo por unas existencias imaginarias?" (ibid., fol. 2v.).

La misma situación se observa en los valles que rodean a la ciudad de Lima. En Lurigancho, en 1826, no había animales de tiro para mover los arados (AAL, Diezmos, leg. 46, exp. XXXVII). En Huarochirí en la sierra de Lima, donde los campesinos no pagan el diezmo entre 1821 y 1824, el año siguiente la población indígena es atacada por una peste (AAL, Diezmos, leg. 47, exp. XXXIII). En el vecino valle de Surco se habían desorga-

nizado los canales de regadío y los pueblos de Miraflores, Chorrillos y Surco no tenían agua (*ibid.*, leg. 46, exp. XLI). La misma situación la encontramos en Conchucos, un partido lejano de Lima, ubicado en la sierra cercana a la Amazonía donde "... no se producía sino lo necesario para la natural subsistencia de sus habitantes" (*ibid.*, leg. 46, exp. XLIII). En Ica, en este mismo año de 1826, las haciendas ofrecen un desolador panorama: "... es de notoriedad la ruina a qe. se ven reducidas las haciendas por los trastornos qe. han sufrido con la presente guerra, y de difícil restablecimiento" (*ibid.*, leg. 46, exp. XXXVIII). Así se expresa un rematista para fundamentar su baja postura.

La situación parece agravarse en los años siguientes en los valles costeros. En Surco, Antonio Manuel Alvarez, propietario de la Chacra Inquisidor, indica que la decadencia de la agricultura se debe principalmente a la escasez de brazos para trabajarla y a la presencia de productos similares extranjeros. Se hace un inventario de 36 chacras en el valle de Suco: entre ellas 24 se consignan como acéfalas o abandonadas; luego 12 que ofrecen pagar solamente un tercio de lo que antes acostumbraban pagar como diezmo (AAL, Diezmos, leg. 47, exp. XXXV). El panorama de desolación y crisis, que — como repito — recuerda la situación de fines del siglo XVII, no puede ser más patético.

Las desgracias parecen acentuarse para la agricultura costeña: un terremoto en 1828 que afecta a la región comprendida entre Huaura y Lima; este mismo año parecen producirse fuertes lluvias que dañan más a los escasos cultivos. Uno de los postores al diezmo de Huaura da una detallada explicación de las causas de esta desgracia en 1828: falta de esclavos, es decir de mano de obra; escasez de numerario; baja de los precios de los productos agrícolas (especialmente del azúcar y de los cerdos) (AAL, Diezmos, leg. 47, exp. XI). Mientras que 1828 fue un año de abundantes lluvias, 1829 fue de escasez. El siguiente es un testimonio de 1829 para la región de Conchucos: "... en consideración de la mucha escasez de aguas que se experimenta para el beneficio de las labranzas y los pocos frutos qe. produce; como así mismo el deterioro insanable de los ganados por haverse colectado ingentes miles para el auxilio de Nuestro Excmo. Libertador qe. ni la quinta parte existen a los años anteriores ..." (AAL, Diezmos, leg. 48, exp. 1, fol. 5r.). Estimo que sería válido concluir que hacia 1830 tanto los rebaños, como los campos de cultivo en los diversos partidos del Arzobispado de Lima, costa y sierra comprendidos, habían perdido dos tercios de su magnitud anterior a 1815, el mejor momento de las economías rurales del Perú central en el período que hemos llamado de crecimiento.

Luego, cuando podría pensarse que terminadas las Guerras de la Independencia se iniciaba un período de tranquilidad, la naciente república peruana cae en la turbulencia de las luchas caudillescas de facciones militares que se disputan sangrientamente el poder. En 1833 en los valles costeros, convertidos en zonas intransitables, no se recauda el diezmo por la multiplicación de las montoneras: "... la turba de montoneras que se ha levantado y que invaden de uno al otro extremo todo el territorio de dha. provincia [Chancay] y especialmente sobre el mismo Huaura" (AAL, Diezmos, leg. 49, exp. XI, fol. 11r.). Esta situación parece agravarse en 1835 durante la revolución del general Felipe Santiago Salaverry. La situación se presenta con gravedad en los valles de la costa central, sobre todo en Lima y Lurín. Esta "revolución" produjo al parecer un pánico colectivo en las regiones rurales: "Los labradores de las haciendas y de los pueblos de Lurín y Pachacamac estaban profugos y errantes por las lomas y los cerros huyendo de la recluta, y enrolamiento en las filas del déspota, que el no perdonaba a ningún hombre que no pasase de cincuenta años. Esta calamidad y persecución que principió y permaneció todo el año 1835 fue causa de que todo individuo dedicado a la elaboración rural no pudiera ejercitarse en ella ..." (AAL, Diezmos, leg. 51, exp. s. no.). Según el subastador Miguel Silva, la situación en Huaura, a 200 km. de Lima, parece ser la misma: "Así es que los chacareros no han sembrado, tanto por los azares qe. trae consigo la guerra, como por la falta de brazos; pues Huaura no cuenta casi en lo general con otros jornaleros y peones qe. con los de la sierra; y estos han dejado de venir por qe. los pocos qe. han sido tomados en su país para soldados han temido las levas que pudieran hacerse en otras partes" (AAL, Diezmos, leg. 52, exp. XLIV, fols. 9r. y v.). La situación creada por esta revolución de Salaverry crea zozobra, interrumpe las corrientes migratorias hacia la costa, produce pánico y fuga de las poblaciones campesinas, requisa de bienes agrícolas, en fin, ruina y desolación en una agricultura en grandes dificultades. Pero la turbulencia de las facciones militares no produce problemas solamente en la costa. En Conchucos, el subastador Juan Pedro Lostanau explica por qué no ha podido cobrar los diezmos: "... el año de 35 estaban intrasitables los caminos con la revolución de Salaverry que todos sabemos y el pasado 36 tampoco he podido acopiar dinero ..." (AAL, Diezmos, leg. 52, exp. XLIX, fol. 31r.). Tres años más tarde, en 1838, la lucha contra la Confederación Peruana Boliviana traerá de nuevo desgracias a los agricultores del Perú central. Esta vez serán los ejércitos chilenos los que crearán zozobra y destrucción a su paso hacia los campos de batalla en las sierras de Ancash. La situación adquiere un dramatismo mayor en Lima y en sus valles de alrededor:

Manuel de Aguilar, subastador de los diezmos de Surco-Ate en 1838, esboza una cronología breve de la presencia del ejército chileno en Lima: "... la revolución del 29 de Julio, principio de todos nuestros males y desgracias, pues con ello se dio mérito a que el ejército de Chile ocupase esta capital y los campos inmediatos. A los cuatro días salió todo el ejército chileno a acamparse en el valle de Surco. Después se mudó en las principales chacaras del valle de Ate, se volvió a pasar a San Borja, y de este modo han estado en dho. valle hasta el día de su precipitada retirada que fue el 8 del corriente [noviembre] [...] todo el mundo sabe los destrozos que estos hombres han hecho de todas las chacaras. Han acabado con todas las sementeras y a los últimos recogieron tanto animal [que] encontraron y se lo han llevado en su retirada ..." (AAL, Diezmos, leg. 53, exp. XX, fol. 6r. y v.). Luego agrega una dramática descripción: "En todas las haciendas alrededor de cinco leguas de esta capital ha sucedido lo mismo por que ha sido el teatro de la guerra y los enemigos han ydeado el modo más bárbaro para arruinarlo todo y arrastrar con todo animal viviente; y quando no han podido lograrlo han degollado y lanceado como sucedió con los puercos de la hacienda Copacabana" (ibid., fol. 6v.). Esta es la revolución que inician el 29 de julio de 1838 los generales Orbegoso y Nieto. La hacienda Copacabana, que en realidad era una mediana propiedad, muy próspera en el siglo XVII cuando producía 620 fanegas de trigo cada año (AAL, Diezmos, leg. 18, exp. XXII), la encontramos ahora dedicada al cultivo de alfalfa y a la crianza de puercos. Este año de 1838 su propietario Juan Calorio es la imagen patética de una agricultura en ruina: "... mi fortuna ha desaparecido completamente sin que tenga recurso de ningún género para continuar el fomento del fundo y procurarme lo necesario para la subsistencia ..." (AAL, Diezmos, leg. 53, exp. XXX). En 1850, en manos de Manuel María Román, que se dice "militar antes que chacarero", la hacienda se encuentra cultivada de alfalfa y sin ganancias que permitan pagar el diezmo (AAL, Diezmos, leg. 60, exp. XXXV, fol. 7r.). Lejos están, y aun borrados de la memoria, los buenos tiempos del siglo XVII. Este mismo año la situación de las medianas propiedades de Lurigancho, también llamadas ostentosamente haciendas, es terrible: Los propietarios y arrendatarios han abandonado los fundos, "... por la demoralización en que se halla la esclavatura, y aún no ser fácil qe. gente libre se preste a llevar su lugar por qe. temerosos de las partidas eligen el ocultarse manteniéndose con los frutos de las chacaras ..." (AAL, Diezmos, leg. 53, exp. IX, fol. 7r.).

He seleccionado solamente algunas citas, que constituyen una buena aproximación cualitativa a la crisis que nos ha permitido detectar la serie

de cifras de las recaudaciones decimales.⁷ Tanto el texto como la cifra nos hablan de una misma situación: una agricultura en grandes dificultades. La causa principal: la guerra y la inestabilidad política ocasionada por las facciones militares en pugna. La combinación de ambos tipos de información nos acercan a una realidad aún no bien estudiada: campos abandonados, campesinos ocultos en zonas inaccesibles, ejércitos que saquean y destruyen rebaños y campos de cultivo; finalmente un problema que se perfila como uno de los obstáculos principales para el desarrollo de la agricultura, sobre todo costeña: escasez de mano de obra. Las leyes de San Martín incitaron al cimarronaje de los viejos esclavos, las guerras paralizaron los circuitos migratorios entre costa y sierra y, finalmente, el pánico a la recluta produjo fugas masivas de los campesinos de los valles. Todo esto contribuyó a crear una real escasez de brazos para el trabajo agrícola.

2. Resistencia al diezmo y secularización de la sociedad

En la época colonial se puede detectar una cierta resistencia al diezmo, que frecuentemente adquiere la forma de astucias para hacerlo menos gravoso. Cuando las cosechas eran escasas, como en los valles del sur de los años 1784 y 1785, los cultivadores buscaban pagar una exacta décima parte sobre el total de frutos recogidos: Esto lo encontramos ilustrado cuando el conde de Monteblando, en los años mencionados, propietario de las haciendas San José y San Regis, quiere pagar de acuerdo con lo cosechado y no con lo establecido según la costumbre (AAL, Diezmos, leg. 36, exp. XXIV). De manera contraria en las épocas de buenas cosechas, los hacendados buscan pagar de acuerdo con la costumbre y no la décima parte del producto real: un caso ilustrativo lo encontramos en el juicio que enfrenta a Fernando Zagal, arrendatario del diezmo de Lurigancho, con Don Fernando del Piélagó, dueño de la hacienda La Vega. El primero

7 No he mencionado, por ejemplo, la drástica reducción de los diezmos durante el año 1845. Los porcentajes de reducción sobre los remates realizados el año 1844 son bastante considerables. Los ejemplos siguientes nos dan una idea: Cañete (50%), Chancay (20%), Ica (20%), Nazca (16%) y Pisco (20%). De la misma manera se observa una rebaja de los partidos de la sierra: Cajatambo (16%), Conchucos (20%), Huamalíes (54%), Huarochirí (28%), Jauja (25%) y Tarma (25%). En promedio una reducción del 25.2% en la costa y del 28% en la sierra. Esta última región es la más afectada, probablemente como consecuencia de alteraciones climáticas en el año 1844. En los tres primeros gráficos se ve con nitidez esta caída vertical.

pide que el diezmo sea una décima parte aritmética de la cosecha real y el hacendado se aferra a la costumbre y a lo que estipulan los viejos cabezones. El hacendado hace una defensa del sistema de cantidades fijas: "... que por decirlo en breve, la contribución del hacendado es indefectible, cierta y segura, y la percepción de frutos contingente y expuesta a las vicisitudes del tiempo, y es por esto que el cabezón produce a favor del diezmero una indubitable utilidad y provecho ..." (AAL, Diezmos, leg. 42, exp. IV, fol. 5r.). Pero el diezmero Zagal hace una demostración, con estadísticas inventadas, que la hacienda La Vega debe producir al año por lo menos 12,000 pesos para que sea rentable y si produce esta cantidad, dice el diezmero, debe pagar 1,200 pesos y no 300 como lo hacía por costumbre (ibid., fols. 146v. — 147r.). Estas son las dos formas clásicas de resistencia de los hacendados al diezmo, siempre buscando aliviarse de esta carga.

Contra todo lo que podría creerse los campesinos indígenas nunca miraron con simpatía a esta carga eclesiástica. Los ejemplos los encontramos desde el mismo siglo XVI: siempre se aferraron, incluso si sembraban plantas europeas, al veinteavo y dieron una lucha permanente para que esta proporción fuera respetada por los diezmeros. Tenemos un curioso testimonio del partido de Cajatambo que nos revela la visión que los indígenas tenían de esta carga eclesiástica. Ramón Jiménez, protector de los indios de este partido, acusa al subastador Pedro de Miralles por la exageración de esta carga tributaria sobre las poblaciones campesinas. Este subastador informa a Lima que es muy difícil cobrar el diezmo por las siguientes razones: a) que los indios consideran este tributo "... como una forma de robo [...] dando el título de ladrones a los recaudadores que lo exigen ..."; b) su chacras les permiten evitar el diezmo; y c) no hay una sola cosecha al año sino que cogen los frutos a medida que los necesitan (AAL, Diezmos, leg. 42, exp. III, fol. 12r.). Además, el diezmero acusa al protector de indios de alborotador y aprovechador de los indígenas ignorantes. Estos personajes, que los podemos encontrar desde el mismo siglo XVI, juegan un papel importante en este enfrentamiento entre las dos "repúblicas", de indios y de españoles. Ellos son una especie de dirigentes, de "alborotadores" como dice de Miralles, que buscan la justicia dentro de la frondosa legislación colonial: en ella se amparará Ramón Jiménez para que los indios solamente paguen el veinteavo de sus cosechas. Un largo juicio enfrentará a estos dos personajes de Cajatambo, uno hacendado y minero y el otro un simple defensor de los indígenas. En los documentos posteriores curiosamente podemos observar la desaparición del primero, quizá español, y la conversión del segundo en arrendatario de los diezmos de este partido. Si a este caso agregamos la conver-

sión de los alcaldes de indios del partido de Tarma en arrendatarios del diezmo, que lo observamos como un fenómeno que se inicia en la segunda década del siglo XIX, podríamos indicar que a nivel de las poblaciones campesinas la desaparición del coloniaje produjo — como en el caso del nacimiento de un nuevo grupo terrateniente — una recomposición social.

Luego de la independencia, el principal argumento para reducir la proporción del diezmo, o simplemente para liberarse de él, será la decadencia de la agricultura y la ruina que traen consigo las guerras contra los ejércitos del último virrey, primero, y luego las continuas luchas entre los caudillos militares. Así los pobladores de Carhuamayo, en 1825, dicen que sufrieron sus tierras y sus ganados durante las guerras, "... por último sufrimos por esto una quema general de nuestras casas ..." (AAL, Diezmos, leg. 46, exp. XXVIII, fol. 3r.). Luego agregan: "... así es que en el día no tenemos el menor sembrío, ganado casi ninguno, por que los españoles con los continuos saqueos nos han quitado, como por que también hemos dado ganado para auxiliar a la Madre Patria" (ibid., fol. 2r.). Se recurre al argumento que lo utilizarán tanto los campesinos como los hacendados; sufrieron el daño de las tropas españolas y ayudaron a las fuerzas patriotas. Pero en este caso el diezmero José del Campo no cree en lo que dicen los pobladores de Carhuamayo: "Fingen deterioro total; ocurren a los yntendentes y gobernadores afin de no pagar; ynterpretan a su antojo las órdenes de Excmo. Señor Libertador; se alarman contra los exactores del ramo y reducen a disputa ..." (ibid., fol. 3r.). De todas partes llegan las demandas para eximirse del diezmo o para reducirlo a niveles ridículos; probablemente detrás de estos reclamos estaban los hacendados.

La figura del diezmero era constantemente satanizada por grandes o pequeños cultivadores, sean indígenas o criollos. Constantemente se trató de evitarlo, de suprimirlo para poner en relación directa a los contribuyentes con la mesa capitular de Lima. Curiosamente se podría indicar el intento de los alcaldes indios de los siete barrios de Tarma, quienes, en 1815, piden ser ellos mismos los arrendatarios y evitar así la considerable ganancia que hacían los "gruesistas" o subastadores. Por entonces, situaciones similares se habían logrado en los pueblos indios de Palcamayo, Acobamba, Palca, Tape e Higuari (AAL, Diezmos, leg. 44, exp. XXIV). La misma tendencia comienza a difundirse por la costa. En 1828, los hacendados de Chancay piden se les remate a ellos mismos los diezmos del bienio 1827-29 argumentando que así "... hacendados se eximen de un censor (a veces temerario) que procura formar su suerte con lo que extorsiona o

usurpa de ambos lados ..." (AAL, Diezmos, leg. 47, exp. VII, fol. 2v.). Lo mismo solicitarán, dos años más tarde, los hacendados de Ica esgrimiendo un argumento similar: visión que parece coincidir con la que tenían los campesinos de Cajatambo, los alcaldes indios de Tarma y ahora los hacendados costeños: por todas partes se va desarrollando una resistencia tenaz a la recaudación del diezmo en una situación de crisis agrícola.

En diciembre de 1832, como culminación momentánea de este proceso de resistencia, el gobierno da una ley según la cual el diezmo que pagaban criollos y españoles se reduce en un tercio: se comienza a pagar uno de cada quince frutos cosechados. La Junta Unida de Diezmos, creada luego de la instalación de la república, opina el 26 de noviembre de 1833 que esta ley había sido para desgravar a los hacendados, pero en muchos casos fue interpretada como una exención del pago de este tributo (AAL, Diezmos, leg. 49, exp. XXII); por eso muchos agricultores o ganaderos simplemente se negaban a pagar el diezmo. Esta ley fue dada a fines de un pésimo año agrícola, 1832. Una mala situación que afectó incluso la crianza de puercos que ya había llegado hasta las puertas de Lima. Un hacendado de Carabayllo describe la situación de este año 1832: "Mas habiendo padecido la cosecha una ruina casi absoluta, pues a un hacendado que le sobraba maíz para sebar 400 puercos, hoy lo compra para 200, puesto que no solo acudió poco, sino que ese poco es defectuoso e inútil ..." (AAL, Diezmos, leg. 49, exp. XV, fols. 5r. y v.). Pero lo que inicialmente fue pensado solamente para hacendados, en 1833 tuvo que ampliarse para los indígenas: ellos comenzaron a pagar un fruto de cada 30 cosechados.

El objetivo siguiente fue la eliminación del diezmero. Por todas partes se multiplican demandas con esta finalidad. En 1833, incluso una comunidad, la de Huaychao, propone a la Junta Unida de Diezmos pagar directamente: argumentan que ya lo hacen así la comunidad de Huayllay, el pueblo de Cochamarca y la comunidad de San Pedro de Pará (AAL, Diezmos, leg. 49, exp. XXXII). Esta resistencia hace decir al subastador de Tarma, José del Campo, al dirigirse a la Junta Unida de Diezmos en julio de 1832, que era un problema que más tenía que ver con la moralidad que con los malos tiempos: "... sin consideración a las difíciles circunstancias de los diezmos, no solo por la mala constitución física de los tiempos sino lo que es más por causas morales que no pueden ocultarse a los ojos del hombre observador ..." (AAL, Diezmos, leg. 49, exp. XXI, fol. 16r.).

A medida que transcurre la década de los años 30 la resistencia adquiere contornos cada vez más agudos. El subastador de Canta, en 1838, informa de dificultades crecientes: "... y así es que cuesta infinitos trabajos y moles-

tias para reducir a algunos a su debe no pudiendose sacar cosa alguna de los más, ocasionándose de aquí los crecidos gastos de salarios de los mayordomos ..." (AAL, Diezmos, leg. 53, exp. XXXII). La misma situación la encontramos en Lima al año siguiente: Pedro Villacampa, arrendatario de la hacienda Chocas en Carabayllo, se resiste a pagar el diezmo: "... sin más providencia que la de su arrogante autoridad la que ha creído sea suficiente para excusarse de este pención, por lo que me ha dicho que le cobre como quiera pues de ningún modo pagaba diezmos ..." (AAL, Diezmos, leg. 54, exp. XXXV, fol. 1r.). Pero el hacendado replica a las acusaciones del subastador Manuel Ayulo: "¿Bajo de que principio me demanda Ayulo? si nada he cosechado, sino he recibido un solo peso por productos de Chocas[,] ¿Cuál es la justicia en que apoya sus reclamaciones este temerario demandante?" (ibid., fol. 12r. y v.). Luego indica que su desgracia ha sido causada por la presencia del ejército chileno. El otro hecho interesante a mencionar sería la demanda masiva de los hacendados de Ica para suprimir al diezmero en 1853 y pagar directamente a la Junta Unida. La respuesta lacónica de un comisionado enviado por esta junta para reconocer la situación en Ica es la siguiente: "La medida pues que debía adoptarse es, en mi humilde concepto, que se consienta llevar a cabo el plan que ha propuesto la compañía de hacendados ..." (AAL, Diezmos, leg. 61, exp. XXV, fol. 37r.). Este fenómeno de resistencia encontrará su cauce final cuando en 1856 varios diputados presentan un proyecto de ley para suprimir el diezmo. Mariano Salcedo, párroco de Orurillo, designado para informar sobre esta ley, dice al dirigirse al provisor y vicario general del Perú: "¿Puede la potestad temporal abolir las rentas establecidas de la Iglesia? Abolir sus rentas establecidas a pretexto de reforma política es un atentado, una depresión que sólo la cometen los malos príncipes" (AAL, Diezmos, leg. 63, exp. XXIV, fol. 9r.). Al final agrega con dramatismo: "... la hacienda publica está exhausta de recursos para cubrir siquiera la lista civil y militar; por todas partes no se advierte otra cosa que la escasez y el abatimiento de los empleados por la falta de numerario; hasta se nos hace increíble como puede la Soberana Convención estar percibiendo dietas, y como puede el Jefe Provisorio de la República seguir atendiendo a las exigencias de la nación. ¿Y en este estado de cosas quedarán derogadas las leyes del diezmo y de derechos parroquiales? Esto es querer que toda sea un desarreglo ..." (ibid., fol. 14v.). Esta ley de supresión se dio, al parecer, en este año 1856, pero luego se mantuvo archivada hasta que en el año 1860 se encontró las rentas de reemplazo que el estado asignó a la iglesia. Un gran proceso estaba concluido. La independencia de España, la conducta del clero durante este período, la

crisis profunda de las actividades agropecuarias, una nueva actitud moral ante la vida y los negocios serán las fuerzas ocultas que dinamizarán este proceso de secularización de la sociedad civil.

III. LA SIERRA CENTRAL:

UN PECULIAR DINAMISMO REGIONAL

1. *La región*

La Intendencia de Tarma, a fines del siglo XVIII, correspondía casi íntegramente a lo que se considera la región altoandina central en la actualidad. Luego de la independencia, ya en 1825, esta intendencia toma el nombre de Departamento de Junín y se le asignan las provincias de Tarma, Jauja, Huancayo y Cerro de Pasco. Esta misma demarcación política permanecerá inalterable en este departamento durante el período que nos interesa estudiar.

Esta sierra central, como enfáticamente lo afirmaba Manuel Pardo en 1860, se caracterizaba por su gran extensión, su variedad climática, su estratégica ubicación entre la costa y la Amazonía y, finalmente, su relativa cercanía a Lima. Estos rasgos geográficos, peculiares en relación a las otras regiones altoandinas del Perú, jugarán un papel importante en la historia de esta región y, en particular, de la provincia de Jauja, durante el período de 1821-1870. Es una región con una compleja y variada geografía económica: en el norte y el noroeste, en las provincias de Cerro de Pasco y Huarochirí, esta última del Departamento de Lima, predominaba la minería; pero también era zona de tierras altas y frías, de puna, donde existían abundantes pastos naturales que ofrecían condiciones propicias el desarrollo de haciendas ganaderas. Hacia el noreste, en la zona de Tarma y Huánuco, región de ceja de selva, predominaban las plantas tropicales como la caña de azúcar, el cacao, el tabaco, la coca, y algo de ganadería. Pero también encontramos extensos cultivos de maíz y de otras plantas andinas, de preferencia en los alrededores de Tarma. En los cañaverales de Huánuco, muchos de ellos anexos de las haciendas serranas, se producía aguardientes en abundancia.⁸

8 Numerosas haciendas de la sierra central durante este período y, sobre todo, en el siglo XIX, por ser enormes latifundios (oscilaban entre 100,000 y 300,000 hectáreas), ocupaban tierras en diferentes ecologías (tierras de quechuas, de puna y de ceja de selva). Por lo tanto, estaban aptas para producir todo lo que necesitaban y acercarse así a una autosuficiencia bastante considerable.

La zona sur era esencialmente agrícola y correspondía aproximadamente a las provincias de Jauja y Huancayo; para efectos de la recaudación decimal simplemente al partido de Jauja. Esta zona estaba dominada por la presencia del valle del Mantaro, regado por el río del mismo nombre, que corre entre los 1,800 y los 2,200 m.s.n.m. formando así un extenso y acogedor valle y a la vez una de las regiones quechuas más hermosas del país. Trigo, cebada, maíz, y numerosos tubérculos se cultivaban desde la época colonial.⁹

Esquemáticamente podríamos decir que la región se dividía entre un norte minero y ganadero y un sur donde predominaba la agricultura; a grosso modo podríamos decir haciendas en el norte y economías campesinas en el sur. Pero, además, podríamos indicar que esta geografía económica corresponde a estructuras naturales de muy larga duración que han visto un desplazamiento constante de sus centros de mayor dinamismo económico: Huánuco, villa de encomenderos fue el centro más importante en los siglos XVI y XVII. Paralelamente hacia el sur, en lo que hemos denominado la zona agrícola del valle del Mantaro, florecía desde el mismo siglo XVI, el pueblo de Jauja, que será durante toda la época colonial un asentamiento importante de población española, mestiza e indígena, pero además un centro de residencia de la nobleza indígena local. Jauja, que ha dejado multitud de descripciones recogidas por Rivera Martínez (1967), es una ciudad con una historia aparte que preferimos no tocar.

Luego Cerro de Pasco alcanzará una inusitada prosperidad, por su dinámica minería de fines de la época colonial e incluso de la primera mitad del siglo XIX. Finalmente, en un período que lo podríamos ubicar entre fines del siglo XVIII y mediados del XIX, cuando la costa languidece por la ruina de sus cañaverales y viñedos, el valle del Mantaro alcanza un sorprendente desarrollo agrícola. Este valle, al igual que gran parte de la sierra central, siempre ha tenido una buena ubicación para los intercambios comerciales. Por ejemplo, Huancayo y Jauja, a la vez que eran centros de residencia de pequeños y medianos cultivadores locales, funcionaron como importantes pascanas para los viajeros que transitaban entre Cuzco, Huancavelica, Ayacucho y Lima. Al intensificarse los intercambios mercantiles, durante el período 1821-1870, las villas o pueblos del valle del

9 El eucalipto, generalmente plantado para deslindar las pequeñas propiedades, es una planta introducida en la región por la familia Valladares y que tendrá resultados positivos para una región donde no se contaba con buenos árboles maderables.

Mantaro se convertirán en activos centros comerciales. Así tenemos que Huancayo, muy rápidamente, de pequeña pascana de arrieros se convertirá en un activo mercado dominical.

Pero, además de las particularidades mencionadas, en la sierra central encontramos una estructura y una tenencia de las propiedades agropecuarias que la hace distinta de las otras regiones. Nelson Manrique propone que desde la época colonial la presencia de la propiedad campesina es muy importante en esta región: por ejemplo, en el valle del Mantaro un 90% de la tierra cultivable es propiedad de los campesinos de comunidades y sólo un 10% pertenecía a medianas haciendas.¹⁰ Esta situación aparece con claridad durante el siglo XIX. Así lo indica el diezmero Bernardo Iturriga en 1833 al dirigirse a la Junta Departamental de Junín: “Los cosecheros en la mencionada provincia de Jauja son indígenas en su mayor parte, y las castas en muy pequeño número, de donde resulta un grave perjuicio a los intereses de mi parte si se lleva a debido efecto la indicada ley” (AAL, Diezmos, leg. 49, exp. XLI, fol. 6r.). Se refiere a la ley que reduce el diezmo de los indígenas de un veinteavo a un treintavo.

Este mismo fenómeno, para esta época, se observa en las zonas agrícolas de Tarma: mayor presencia campesina que terrateniente. En 1818, cuando los alcaldes indios de Tarma tratan de suprimir al diezmero y pagar directamente a la mesa capitular, en su solicitud dicen: “A más de esta razón poderosísima hay otra no menor recomendación especialmente en la doctrina de Tarma. Son aquí las tierras de sembrío muy pocas, y tan crecido el número de los propietarios que cabiéndoles a muy pequeñas porciones no son bastante sus frutos para el sustento natural de todo el año y con particularidad en la escasez de cosecha” (AAL, Diezmos, leg. 45, exp. IV, fol. 3v.). Wilson (1979) a partir de otras fuentes afirma que las tierras agrícolas de Tarma estaban ocupadas por huertas y parcelas y que las haciendas se encontraban en las punas y en la ceja de selva. Por estas razones al hacer una zonificación de las rentas decimales hemos dividido los

10 “Los escasos fundos existentes en la zona tienen proporciones reducidas: La Mejorada — el fundo más grande de las tierras bajas — tiene 272 hectáreas de superficie. La extensión total de los cinco más grandes fundos agrícolas ocupa apenas 1,034 hectáreas de un valle cuya superficie tiene más de 100,000 hectáreas. El resto de las tierras está en manos de las comunidades” (Manrique 1981: 40). Esta situación que describe Manrique corresponde más bien a una época reciente, pero nada nos puede hacer pensar que la estructura agraria de este valle haya sido diferente en la época estudiada. Todo lo contrario, después del fracaso de la propiedad española y criolla para penetrar en este valle durante el siglo XVIII, la situación ha podido ser más claramente controlada por los campesinos de comunidades. Así lo muestran los documentos que más adelante analizaremos.

partidos de sierra en dos grupos, partidos campesinos y partidos de haciendas. Entre los primeros hemos incluido a Tarma, Jauja, Huarochirí, Cajatambo, Yauyos y Huamaliés. Aquí nos parece muy acertada la sugerencia de Manrique (1981: 16-18): minas y haciendas en tierras altas y campesinos propietarios en las tierras bajas de las regiones quechuas. Esta es una particularidad de la sierra central ya que una situación contraria se observa en la región del Cuzco para la misma época: hacendados instalados en las mejores tierras, en las quechuas productoras de maíz, y campesinos arrinconados en las tierras altas dedicadas a la producción de tubérculos y al pastoreo de ovinos y de camélidos andinos (Brisseau 1978: 10). La relativa cercanía a Lima permitió que, además de ser una región favorecida por los intercambios mercantiles, también fuera una de las pocas regiones que podía enviar, con una cierta ventaja, sus productos mineros y agropecuarios hacia la costa: se exportaban metales, a través del Callao, a los mercados externos y también se enviaban carnes congeladas, quesos y mantequillas para el consumo en Lima. Además, se podía enviar ganado en pie a Lima, aunque luego de un penoso recorrido de 20 a 30 días (Pardo 1860: 26). El transporte de los metales y de los productos se hacía con las mulas de los arrieros, lo que elevaba muchísimo el precio de los productos puesto en Lima. Por esto es que Manuel Pardo, líder de los civilistas y futuro presidente del Perú (1872-1876), se preguntaba con asombro: “¿Cómo extrañar pues que con semejantes vías de comunicación el valor mínimo de los fletes alcance la enorme suma de cuatro pesos por quintal o sean ochenta pesos por tonelada, es decir, que cueste el flete de Jauja a Lima cuatro veces más que el del Callao a Liverpool o a la China?” (Pardo 1860: 45).

Según este perspicaz viajero, la sierra central, a pesar de los altos costos de transporte, seguía enviando sus productos a Lima porque los producía en abundancia: “En las provincias del interior del Perú, incomunicadas unas con otras por caminos que son el obstáculo para todo tráfico o comercio posible, una cosecha que sobrepase las necesidades de la provincia, es una verdadera calamidad para los cultivadores, pues siendo el consumo siempre el mismo, o tienen que vender sus artículos a vil precio o ver podrir los sobrantes de una rica cosecha...” (Pardo 1860: 239). En otras palabras, en buen lenguaje fisiocrático, en regiones aisladas por la falta de buenos caminos, abundancia es sinónimo de precios bajos y pobreza para los agricultores. La descripción se ajustaba más o menos a la realidad, porque su imaginación lo llevó a crear una situación como la que François Quesnay describió en su *Tableau Économique* de 1758: una economía tradicional dominada por la agricultura de cereales, desarticulada espacial-

mente, con pésimos caminos y donde regía la máxima: "la non-valeur avec l'abondance n'est point richesse. La cherté avec pénurie est misère. L'abondance avec cherté est opulence" (Quesnay 1758: 224). ¿Cómo resolvió Francia los problemas económicos que traían consigo esta alternancia de abundancia y escasez dentro de un mismo territorio? La primera repuesta fue la articulación de los espacios regionales a través de la construcción de carreteras y de ferrocarriles. El resultado posterior, ya en el siglo XIX, superadas las paradójicas situaciones descritas por los fisiócratas, lo había observado directamente Manuel Pardo, y lo había aún estudiado cuando siguió el curso de *Économie politique* de L. Chevalier en el Collège de France. La solución para la sierra central, como seguramente lo decía su maestro francés, era la construcción de buenos caminos o el ferrocarril.

Por estos años de 1860, cuando Pardo visita la región, las haciendas ganaderas eran pobres y tradicionales (por no decir feudales), las minas escasas de capitales y la agricultura de las zonas quechuas de muy poca rentabilidad y practicada con instrumentos agrícolas muy rudimentarios. Incluso, como para subrayar la potencialidad productiva de las tierras campesinas del Mantaro, llega a decir que los indígenas de este valle trabajan 4 meses y se dedican a sus fiestas el resto del año (Pardo 1860: 14). De nuevo debemos insistir que, muy probablemente, el ruinoso aspecto de la agricultura costeña lo hacía pensar en que la solución era articular las regiones para distribuir la escasez y la abundancia que cíclicamente afectaban al agro costeño. El pide y promueve la construcción del ferrocarril de Lima a Jauja: considera que esta será la solución para impulsar el desarrollo de la sierra central y también para aliviar los problemas de abastecimiento que comenzaban a agravarse en la ciudad de Lima por estos años. Las cifras de diezmos que hemos utilizado hasta el momento nos permiten afirmar que Manuel Pardo no se equivocaba en su percepción: indudablemente la primera crisis republicana, aquella que se inicia con la independencia, afectaba fundamentalmente a las regiones costeñas. La sierra, según nuestras cifras, se convierte en el principal sostenedor de las rentas decimales; y dentro de esta región, los partidos campesinos, conservan una vitalidad excepcional.

2. La región a fines de la época colonial

Un hecho que es necesario destacar es una probable decadencia de la propiedad terrateniente en la segunda mitad del siglo XVIII: los curacas son

reemplazados por los criollos en la propiedad de las haciendas, pero estos mismos luego comenzaron a abandonar el valle del Mantaro (Samaniego 1980: 55-57). La gran propiedad nunca se asentó de manera exitosa en este valle: se han ensayado diversas repuestas para explicar este fracaso. La más frecuente, pero a la vez la más endeble, es la que cita el colaboracionismo de los Huancas en el siglo XVI y el premio en tierras que reciben de parte del rey. Miles de situaciones similares encontramos en las regiones andinas: mencionemos solamente las tierras de propiedad colectiva que se le entregó a cada comunidad, con desposición jurídica escrita. Sin embargo, más tarde serán devoradas por las haciendas. En el valle del Mantaro, como en Tarma, y en otras regiones andinas, la propiedad terrateniente no prospera. Por el momento no nos interesa buscar explicaciones a este fenómeno.

Es necesario indicar también que a fines del siglo XVIII se produce la decadencia de las minas de Huancavelica que habían constituido un importante mercado de consumo para los productos de la región central. Desde 1787 se inicia un claro descenso de la producción de estas minas, sin embargo, de manera casi paralela, se dinamiza la producción de las minas de Cerro de Pasco, al norte del valle del Mantaro. Pero estos nuevos yacimientos mineros no lograron reemplazar a los anteriores y más bien beneficiaron a la producción agrícola de Tarma y Huamalíes. La liquidación de un importante mercado, como fue la población de mineros de Huancavelica, podría explicar la crisis de la propiedad terrateniente. También es necesario indicar que en esta zona los curacas locales, o dinastías de nobles indígenas, sufren una notoria evolución. Los tres curacas de las divisiones más importantes del valle (Hatunjauja, Hurinhuanca y Hananhuanca), hacia 1770, reunifican el poder en una sola persona (Samaniego 1980: 36). Estas alianzas podrían ser consideradas como ejemplo del aumento del poder de las autoridades tradicionales andinas, que podía observarse también en otras regiones del sur andino; un fenómeno no muy bien conocido, pero que ha podido jugar un papel de primer orden en las grandes rebeliones indígenas de esta época.¹¹ Pero después de 1780,

11 Aquí realmente aún se necesitan muchas investigaciones monográficas, pero de hecho ya se vislumbra esta situación aparentemente paradójica: terrateniente en decadencia y economías campesinas triunfantes. En otras palabras: españoles o criollos en dificultades e indígenas en buena situación. Visto desde esta situación, aunque aún es muy prematuro decirlo, las grandes rebeliones indígenas del siglo XVIII deberían entenderse no solamente como la lucha contra la explotación. Lo que estaría en desacuerdo con este panorama, y lo que se deduce de las investigaciones de Manrique (1981), Mallon (1980) y Samaniego (1980), sería el empobreci-

luego de la derrota de Túpac Amaru II y como consecuencia de la conocida aplicación de una drástica política española, se produce el crepúsculo final de los linajes de nobles indígenas en los Andes centrales. Muy pocas familias indígenas de estirpe noble lograrán sobrevivir a este vendaval de fines del XVIII. Las que lo lograron usaron el disfraz de otros apellidos: por ejemplo, los Apoalaya se convierten en Canchaya en el siglo XIX (Samaniego, 1980: 47-48). Pero ya no tendrán el poder, ni el prestigio con que contaron antes. A fines del siglo XVIII la situación es mucho más clara, el vacío de poder fue ocupado por los alcaldes mayores que salían del interior de los mismos grupos campesinos (Mallon Ms. 1980: 23). Pero esta afirmación es provisoria aún, ya que a los alcaldes de indios los encontramos con bastante nitidez en Tarma hacia 1721-1723 eligiéndose democráticamente en el obraje de Paucartambo (AAL, Diezmos, leg. 33, exp. XXVIII); luego los encontraremos sólidamente establecidos e incluso solicitando la compra de los arrendamientos de este partido en 1815 (AAL, Diezmos, leg. 44, exp. XXIV). Finalmente, podríamos decir para fines de la época colonial: crisis de la propiedad de los curacas, decadencia general de las economías terratenientes y vacío del poder tradicional como parte de un mismo proceso. Luego, como fenómeno contrario podríamos indicar la existencia de economías campesinas dinámicas, que revitalizarán probablemente las sociedades campesinas y los alcaldes de indios adquirirán un predominio indiscutible. En la colonia fueron manipulados por intendentes, corregidores u otras autoridades, pero en el siglo XIX, con el debilitamiento del poder central, ganarán mayor independencia y autenticidad dentro de las poblaciones indígenas. Ellos conducirán a la aparición de la figura del *varayoc* que tendrá un papel de primer orden como intermediario entre el estado y las poblaciones campesinas.

miento de las familias de curacas a partir aproximadamente de 1770. Yo creo que este empobrecimiento, o bancarrota en algunos casos, es posterior a la derrota de Túpac Amaru II y una consecuencia más de la programada política colonial de erradicar a estas familias nobles que tantas dificultades estaban ocasionando al dominio colonial español durante el siglo XVIII. No sé cuántas veces podríamos demostrar lo siguiente: Adams (1959) dice que en 1710 don Melchor Julián Canchaya, noble indígena, representa como curaca a su ayllu Allauca. Luego en 1791, cuando este ayllu ya tiene el nombre de comunidad de Acolla, será representado por Ilarico Ingaroca, alcalde ordinario. Este simple reemplazo nos invitaría a pensar, tal como lo hemos mostrado para el caso de Tarma y como, además, ya se acepta, que a fines del siglo XVIII el vacío de poder dejado por lo curacas será ocupado por los alcaldes de indios, los futuros *varayocs*, y también importantes responsables de los movimientos campesinos de las dos primeras décadas del siglo XX.

De manera general, si observamos el comportamiento de las economías rurales a fines del siglo XVIII en todo lo que era entonces el territorio del virreinato del Perú, tendríamos que referirnos a diversas situaciones regionales: crisis de la agricultura norte (Trujillo y Lambayeque sobre todo), moderado dinamismo de los cañaverales y viñedos en la costa central (entre Nazca y Santa), mediocre agricultura de panllevar en esta misma región. En la sierra central, si miramos el Gráfico 3, podemos constatar un claro dinamismo de los partidos campesinos, que en 1810 ofrecen la contribución decimal más elevada. Contrariamente, la contribución decimal de las haciendas se deprime de manera bastante considerable. Este comportamiento divergente del diezmo de haciendas y de las economías campesinas es la primera prueba irrefutable, apoyada por supuesto en las cifras decimales, del dinamismo campesino contrastado con las dificultades que atraviesan las economías terratenientes. En el Cuzco, tal como lo muestran los estudios de Glave y Remy (1979, 1980 y 1983), sabemos que en la segunda mitad del siglo XVIII, por la recuperación en la minería de Potosí, existía un cierto dinamismo de la producción maicera de las haciendas del valle de Urubamba. Esta situación, estudiada monográficamente en el caso de la hacienda Sillque, indica — sin lugar a dudas — un fortalecimiento de las economías terratenientes de esta región cuzqueña. Algo similar parece observarse en la región ayacuchana: Huamanga aparece como un importante centro de producción textil, de tejidos burdos, que se comercializaban fuera de la región (Urrutia s.f.: 18-20). Para terminar podría volver a citar a Tandeter y Wachtel (1983) quienes proponen que la segunda mitad del siglo XVIII fue una época de relativa abundancia agrícola con bajos precios. Nosotros podríamos decir: abundancia en las regiones altoandinas; buenas cosechas de productos andinos y ruina o dificultades en la agricultura española de plantas europeas.

3. *La minería de la plata 1800-1840*

José Deustua (1986)¹² realiza una minuciosa reconstrucción de las estadísticas de producción de la plata en siete casas de fundición (Pasco, Lima, Trujillo, Huamanga, Arequipa, Tacna y Puno) para el período 1800-1842

12 En vista de que este libro fue utilizado como estudio inédito cedido gentilmente por su autor, nos hemos limitado a utilizar algunas de sus cifras y las conclusiones que son pertinentes con este ensayo. Parte de este estudio ha sido publicado en Deustua (1984).

aproximadamente. Las nuevas series estadísticas que presenta han sido elaboradas a partir de la Correspondencia diaria de la Diputación de Minería del Cerro de Pasco y de las cifras que ofrece Rivero y Ustariz (1857).

Sus comprobaciones son bastante claras y convincentes. En primer lugar afirma que la producción total de plata, sumando la plata procesada en las siete casas de fundición, pasó por dos grandes períodos: a) de 1800 a 1823 con una tendencia a la baja; y b) de 1824 a 1842 con una nítida tendencia hacia la recuperación. En segundo lugar sostiene, remitiéndose siempre a las cifras, que la recuperación global nunca alcanzó los niveles de producción del siglo XVIII. Si comparamos el año más productivo de este siglo (1799: 636, 821 marcos de plata) con el mejor de la fase de recuperación republicana (1842: 586, 609 marcos de plata) encontramos una considerable diferencia. En tercer lugar afirma que entre 1800 y 1842 no todos los centros mineros peruanos pueden inscribirse dentro de esta simple periodificación de dos períodos. Para cinco regiones mineras (Lima, Trujillo, Huamanga, Arequipa y Tacna) debería hablarse más bien de una prolongada decadencia después de la Independencia Criolla de 1821 y solamente dos regiones, la del Cerro de Pasco y la de Puno, pasan nítidamente por estos dos períodos: decadencia (1800-1823) y prosperidad (1823-1842).

En el caso de la minería del Cerro de Pasco, es decir las zonas altas del norte de la región central, el segundo período es de una verdadera prosperidad. No solamente en relación a las otras regiones mineras de aquel momento, sino también a la misma historia minera de esta región central. La minería del Cerro de Pasco sobrepasa los niveles de producción que había alcanzado en el época colonial. Las siguientes cifras nos pueden dar una idea (Deustua 1986: 243-244):

1800	281,481 marcos
1810	240,220 marcos
1820	312,931 marcos
1830	95,261 marcos
1840	307,213 marcos
1842	387,919 marcos
1850	219,548 marcos

El año 1842 la región del Cerro de Pasco alcanzó una producción récord; nunca antes había logrado una producción similar.

En resumen se podría concluir que la minería de la región central, en lo que a producción de plata se refiere pasó, entre 1824 y 1842, por un período de real prosperidad. Las causas de este desarrollo productivo no

son analizadas con claridad. ¿Por qué la prosperidad casi exclusivamente en esta región?, ¿por la riqueza intrínseca de los minerales de Cerro de Pasco?, ¿o por la aplicación de nuevas técnicas o por la construcción de nuevos socavones de desagüe? No hay ninguna repuesta clara a estas posibles interrogantes.

Lo que sí se puede deducir con claridad, del trabajo de José Deustua y de otros especialistas en esta región, es la estrecha relación entre minería y actividades agropecuarias. Los efectos de la Independencia Criolla de 1821 son muy claros en esta región, y a la vez muy clásicos dentro de la historia rural peruana. Numerosos comerciantes y hacendados que se distinguen en las campañas militares de la Independencia se convierten, a través de la distribución del botín, en hacendados y en mineros.

Por otro lado, la minería de Cerro de Pasco, tal como lo demuestra José Deustua, es muy semejante a la que conoció Alejandro von Humboldt en México central a inicios del siglo XIX: escasas inversiones, pobre capital fijo y salarios bajos, generalmente pagados en productos. La gran rentabilidad de la minería podría encontrarse en la utilización de una mano de obra campesina relativamente abundante y muy barata. Los mineros convertían a sus peones, o yanaconas, en trabajadores mineros, es decir que podían tener acceso a la mano de obra indígena porque eran mineros y hacendados al mismo tiempo. Y muy probablemente las relaciones de servidumbre que ligaban a los campesinos con los hacendados, a través del uso de las tierras agrícolas o de los pastos, hacían que los propietarios de minas pudieran reclutar una mano de obra barata. La simbiosis de hacendados mineros y la utilización de una mano de obra barata, además de la relativa cercanía a Lima, podrían constituir la clave de la rentabilidad minera de esta región y también de su efímera prosperidad durante este período.

4. Hacendados-mineros 1830-1870

En primer lugar debemos considerar la recuperación de las actividades mineras. Una nueva geografía minera se encuentra ya instalada: los centros de mayor dinamismo productivo son Cerro de Pasco, al norte del Departamento de Junín, y las minas de la provincia de Huarochirí que administrativamente pertenecen a Lima, pero que para los efectos de una mejor comprensión de la región central los debemos considerar como formando parte de la sierra central. Hacia 1833, en conjunto ambas regiones producían el 99% del total de la plata que se producía en el Perú de

entonces (Manrique 1981: 28). Luego, hacia 1842, las minas de Cerro de Pasco produjeron 387,919 marcos de plata, es decir una producción récord en relación a su historia anterior. Estos dos hitos 1833 y 1842, y lo que se ha demostrado en el capítulo anterior, nos muestran la imagen de una minería próspera, en aquel momento la más floreciente del país, que se convertirá en la base de acumulación en las actividades ganaderas de las áreas circundantes a los yacimientos mineros.

En un extenso capítulo anterior habíamos visto que la consecuencia más notoria de las campañas militares de la Independencia fueron la parálisis de las actividades agropecuarias y el deterioro material de las haciendas. Esta situación lógicamente desembocará en la pérdida de valor de las propiedades: haciendas con sus intalaciones destruidas y con sus rebaños casi aniquilados eran fácil presa para los compradores que venían de la minería, del comercio y del arrieraje. A esto habría que agregar el advenimiento a la propiedad de las haciendas, que las recibían casi como botín de guerra, de los caudillos o jefes militares que habían participado en las campañas contra los realistas. En resumen, por efecto de estos dos procesos, compra-venta y repartición del botín, en el lapso de cuatro décadas, de 1830 a 1870, se produce un cambio de élites en el control de las haciendas en la región (Manrique 1981: 29). Este cambio notable, lo seguiremos, de manera muy rápida y resaltando los aspectos que nos interesan, a través del análisis de algunas familias de terratenientes que han sido estudiados por Manrique (1978 y 1981) y Mallon (Ms. 1980).

Un caso ejemplar lo constituye Francisco de Paula Otero: arriero argentino que se establece en Tarma a inicios del siglo XIX, participa en la campaña de la independencia como comandante general de los guerrilleros del centro y primer gobernador de Tarma. En 1833 compra por 12,000 pesos la hacienda Cachicachi, ubicada entre Jauja y Tarma, y se casa con Petronila Aveleira, mujer que tenía importantes intereses en la minería de Cerro de Pasco. Es un caso ejemplar, decía, de la combinación de mando militar, compra de haciendas y alianza matrimonial para tener acceso a la minería. A su muerte dejó a sus dos hijas una herencia considerable de haciendas, minas y algunas propiedades en Argentina (Manrique 1978: 36-37; Mallon Ms. 1980: 28-33).

Un segundo caso ejemplar lo constituyó la familia Olavegoya. Domingo de Olavegoya, arriero tucumano, es decir argentino como el anterior, fue el fundador de esta dinastía. Se enriqueció medianamente en el comercio de mulas que iban de Salta y Jujuy a Tungasuca y Coporaque en el Cuzco y luego se trasladaban a Lurín, en la costa, y a otras partes de la sierra peruana (Briseau 1978: 23). Luego de unos años en esta actividad decidió

colocar sus capitales en las explotaciones mineras. Su hijo Demetrio continuó con las actividades mineras y, más aun, las amplió al casarse con Manuela Iriarte Odría, una de las herederas de Juan Ignacio Odría, el dueño de la gran hacienda mineral de Rumichaca (Manrique 1978: 37-38). Demetrio Olavegoya no miró solamente a la región central, sino que su horizonte fue mucho más amplio: en 1836 participó en el intento de reactivar la minería de Huancavelica, luego en la época de apogeo de la explotación del guano se le encuentra en la fundación del Banco Italiano en Lima y también en varias otras empresas. A su muerte dejó nueve hijos, pero fueron sólo dos los que continuaron con éxito las actividades del padre: Demetrio y Domingo. El segundo tuvo una actuación destacada: en 1868, junto a Manuel Pardo, el gran apologista de la sierra central, fundó la fábrica textil La Victoria; luego llegó a ocupar el cargo de presidente del Banco Italiano en 1908. Su hermano Demetrio también tuvo una actuación descollante: fue miembro del directorio de un banco limeño y luego, ya en la primera década del siglo XX, será el fundador de la Sociedad Ganadera del Centro, el más importante intento de modernización de las actividades ganaderas de la región en aquel entonces. Además, ambos ocuparon importantes cargos políticos y en la administración pública; la base de operaciones de esta familia se encontraba en la hacienda Cónsac, una de las más modernas en la región, y desde aquí establecieron contactos múltiples con Lima y otros centros del país (Manrique 1978: 37-38).

En tercer lugar trataré de presentar, también de manera abreviada, la actuación de la familia Valladares, a diferencia de los anteriores, originarios de la región. Los hermanos Juan de Dios y Manuel Valladares, después de haber tenido éxito en las actividades mineras, en la década 1830-1840 deciden trasladar sus capitales a la compra de tierras. La actuación de ambos en este terreno fue rauda e incontenible: en 1832, Manuel compró la hacienda Atunhuasi, en el valle del Mantaro. Su hermano Juan de Dios, por la misma época, tomba en arriendo la hacienda Laive; hacienda que había sido prácticamente devastada durante la Independencia y la renta que producía había caído de 3 mil a 500 pesos (Manrique 1978: 39). Las compras de tierras de Manuel Valladares adquieren muy pronto una mayor magnitud: en 1834, contrae matrimonio con Josefa Ramos, vecina de Mito, e inicia una serie de compras en la localidad de Tucle, para revenderlas con ventaja en 1846. En 1852, compró la hacienda Laive a Manuel Salazar y Baquijano, descendiente de los condes de Vista Florida. La compró por 20,000 pesos, es decir pagó solamente el valor del casco. Laive ya era una hacienda extensa, sumamente afectada por las Guerras

de la Independencia, pero que podía soportar una población ganadera de 40,000 ovinos. Luego compró Cónoc, Chamisería, Jajarma y Runatullo. A su muerte en 1867, dejó a sus herederos una cantidad considerable de bienes rurales (Mallon Ms. 1980: 35-36). Este patrimonio familiar de los Valladares luego será incrementado por la acción emprendedora de sus hijos y así encontramos que hacia el año 1880 los bienes de esta familia lo conformaban 19 haciendas:

San Juan de Yanamulco	Chamisería
Curimarca	Acopalca
Bellavista	Paracona
Huancahuasi	Ocracoto
Laive	Curibamba
Ingahuasi	Pampa Hermosa
Chupuro	Acobamba
Cayán	Andamarca
Hualá	Cónoc

Estas propiedades se encontraban distribuidas en las punas y en las zonas de ceja de selva, estaban dedicadas a la ganadería y al cultivo de coca, caña de azúcar y hasta producían aguardiente en la zona de selva. Todas ellas sumaban la impresionante extensión de 300,000 hectáreas aproximadamente. Un archipiélago de propiedades que era el resultado de un importante proceso de acumulación. Haciendas tradicionales, casi feudales, que funcionaban complementándose y que permitían una autosuficiencia casi total de la empresa familiar.¹³

Los Valladares también habían incursionado en la minería: Juan Enrique fue el minero. Había estudiado en Europa, luego se había casado con una austríaca, introdujo mejoras en las haciendas y trató de modernizarlas introduciendo ganado de raza. Tuvo una serie de minas, se aventuró sin mucho éxito en la explotación del caucho en la selva y fue probablemente el primero en explotar el molibdeno en América del Sur (Manrique 1978: 49).

13 Este tipo de producción diversificada, como ya lo hemos indicado en la nota 8, permitía que cada empresa familiar, propietaria de minas, haciendas ganaderas y agrícolas, pudiera autoabastecerse en casi todo lo que necesitaba. Los Valladares, por ejemplo, podían producir carnes en su hacienda ganadera y coca y aguardientes en sus tierras de ceja de selva. Así tenían todo lo que sus trabajadores necesitaban y de este manera podían, como lo hacían los otros mineros-hacendados, desvincular a sus trabajadores del salario monetario y a los mercados locales (Martínez Alier 1973; Burga a Flores Galindo 1980: 20-33).

Podremos encontrar notables diferencias y también semejanzas entre los Olavegoya y los Valladares. Las diferencias: los Valladares formaban parte de un grupo regional de terratenientes que actuaban de preferencia en la región, en cambio, los Olavegoya tenían una red de negocios mucho más extensa, por esto pudieron producir en la sierra central y comercializar sus productos sin recurrir a intermediarios. Esto los hacía más independientes, contrariamente a los Valladares que tenían que depender de algunos grandes comerciantes extranjeros.¹⁴ Las semejanzas más importantes: eran relativamente nuevos, combinaban la minería y la ganadería y sus capitales provenían de la minería, el comercio y el arrieraje.

Podríamos mencionar a terratenientes de un tercer tipo: la familia del Valle. Venían de Lima, pero eran de origen español. El fundador fue Ramón del Valle Ponga. Este tuvo dos hijos: Julián, quien se encargaba de la administración de las haciendas, y Manuel Teodoro, religioso que casi llega a ser arzobispo de Lima (los liberales de Manuel Pardo se opusieron a su nombramiento). Tuvieron varias haciendas importantes. Entre ellas podríamos mencionar: San Juan de Miraflores, dedicada a la agricultura; poseyeron también tres ganaderas importantes: Ingahuasi (70,000 ha.), Suitucancha (8,400 ha.) y Auquicancha (16,500 ha.); también poseyeron las haciendas Huari y Acocra y otras de menor importancia (Manrique 1981: 31). Pero era una familia de menor importancia que los Valladares; además, muy tradicional desde la perspectiva de explotación agropecuaria, no se le recuerda por las innovaciones que introdujo en sus haciendas.

Se podría aún mencionar a un cuarto grupo de terratenientes de la región. Aquellos que poseyeron solamente una o dos haciendas, pequeñas y tradicionales. Su poder no trascendía la región, se limitaban a constituirse en los rudos y típicos jefes locales, los nacientes gamonales.

Es necesario destacar un hecho importante y peculiar de esta región: hacia 1870 se concluía la instalación de un nuevo grupo de terratenientes que sobrevivirá hasta el primer cuarto del siglo XX. La aparición de un nuevo

¹⁴ Los comerciantes extranjeros en la sierra central, como en otras partes del Perú, fueron básicamente italianos y alemanes. Los más importantes fueron Guillermo Kirchner, Guillermo Schoof y Juan B. Rossi (Manrique 1981: 34). Esto no es una singularidad. Podemos recordar que en la costa norte actuaron italianos (como los Larco, los Dallorso) y alemanes (como los Albrecht, Gildemeister o Cuglievan) y muchos de ellos terminaron como propietarios de haciendas azucareras. En el sur, en Arequipa, los comerciantes de origen inglés, como los Gibson o los Ricketts, muy tardíamente, hacia 1925, por las características tradicionales de la región, actuaron de manera semejante y penetraron en las actividades agropecuarias del sur andino.

y poderoso grupo no se había producido como consecuencia de la formación de nuevas haciendas y la usurpación de las tierras de las comunidades. Este nuevo grupo reemplaza a una frágil oligarquía colonial. Estos hechos nos invitan a pensar, que en esta región, como se supone también para el sur en la misma época, las haciendas ficticias se convirtieron en haciendas reales, tal como lo afirma Martínez Alier (1973: 2-3). Es decir que antiguas haciendas que antes no se explotaban en su totalidad, o se las entregaba casi sin control a los campesinos, comenzaron a ser explotadas directamente por los nuevos propietarios. Esto es aún discutible y su validez está por demostrar. Pero lo que sí parece ser cierto, sobre todo para esta región, es que hay un nuevo grupo de terratenientes con acceso a la propiedad de antiguas haciendas coloniales. Este advenimiento se produce sin ocasionar conflictos con los campesinos de la región, es decir, dentro de una singular paz social. Los campesinos continuaron poseionados de las tierras agrícolas del valle del Mantaro donde la implantación de la gran propiedad había fracasado en el siglo XVIII y desde entonces no se produjeron intentos importantes de implantar un sistema de haciendas en esta zona quechua.

Por otro lado quisiera hacer una breve presentación de lo que, para efectos de una regionalización de los diezmos, hemos llamado región de partidos campesinos y donde se han incluido Cajatambo, Huamalíes, Huarochirí, Jauja, Tarma y Yauyos. Pero es imposible estudiar a todos de manera específica y adecuada. Además, sólo dos de ellos conforman lo que geográficamente se entendería como la región nuclear de la sierra central: Jauja y Tarma. En consecuencia es metodológicamente correcto, si se quiere describir la típica región agrícola de cultivos campesinos, limitarse a Jauja que, en aquel entonces, comprendía todos los pueblos del valle del Mantaro.

Numerosos estudios históricos se han encargado de recopilar descripciones de Jauja y de este valle desde el siglo XVI hasta el XIX. El de Edgardo Rivera Martínez es el mejor ejemplo de este género de historia literaria de una región rural. Los testimonios históricos son, en este caso, bastante disímiles, pero la mayoría de ellos hace referencia al paisaje agrario. En 1547, al pasar el presidente La Gasca por Jauja, según testimonio de Juan Polo de Ondegardo, encontró 15,000 fanegas de maíz en las colcas de este lugar (Rivera Martínez 1967: 92-93); cifra muy inferior a las cantidades de maíz que se encontraron almacenadas en 1533 cuando los españoles visitaron este valle por primera vez. Esta misma imagen, Jauja región cubierta de maizales, la podemos encontrar en las Relaciones Geográficas de Indias de 1582; pero esta vez ya surgen, en la noticia tomada al paso, los

cultivos de trigo, de coca y la producción de lanas que venían de las zonas altas. No existe mucha información para el siglo XVII, pero hay la sensación, por una serie de referencias, que esta centuria fue más bien de dificultades, de carestía, de descenso demográfico y, finalmente, de decadencia en relación al progreso que se recordaba del siglo anterior.

En el Cuadro 4 sobre la evolución del diezmo de Jauja, entre 1642 y 1857, podemos ver con toda nitidez esta decadencia de la agricultura de este valle durante el siglo XVII, elevándose levemente las cifras de la recaudación a fines de este siglo y como una primera manifestación de lo que luego será la tendencia constante de seguir una dinámica contraria a que se observa en la costa: es decir, crisis de la agricultura costeña a fines del siglo XVII y, al parecer, inicio de la recuperación de la agricultura altoandina de manera paralela.

Cuadro 4
Evolución del diezmo de Jauja 1642-1857

Años	Pesos	%	Años	Pesos	%
1642-43	7,070	29	1800-01	15,525	38
1654-55	6,740		1810-11	22,600	44
1677-78	7,864		1820-21	20,550	44
1692-93	9,800	32	1830-31	11,750	39
1770-71	10,500	30	1840-41	10,125	37
1780-81	11,005	33	1850-51	12,000	43
1790-91	15,525	40	1856-57	5,000	18

Fuente: AAL, Diezmos, varios legajos. % significa porcentaje dentro de los partidos campesinos.

Esta recuperación de los niveles de recaudación seguirá una tendencia constante durante todo el siglo XVIII, cuando ya a los cereales europeos se les encuentra muy bien instalados en este valle. Bastaría mencionar los testimonios de Ruíz y Pavón para los años 1740-1744; los de Cosme Bueno para 1764 y, finalmente, la descripción de la Intendencia de Tarma (1793) de Mariano Millán de Aguirre. En todos ellos se insiste en la prosperidad de Jauja y también de Tarma (Rivera Martínez 1967: 118-120). Ambas zonas, como lo hemos demostrado con citas precisas, cultivadas preferentemente por campesinos indígenas.

En el Cuadro 5, que desgraciadamente no lo hemos podido completar con cifras para el siglo XIX, podemos observar la evolución del diezmo en los subpartidos de Jauja. Tres son las constataciones más importantes que se desprenden: a) un alza excepcional de los partidos de la margen derecha desde Sincos a Chupaca; b) un alza moderada en la margen izquierda; y c) nítido estancamiento del diezmo de los "pueblos

de los Andes" o sea en las zonas ganaderas de altura. El aumento de Jauja y Guaripampa no debe tomarse en cuenta porque hemos consolidado varias cifras que estaban separadas, lo que sí es indudable es el excepcional dinamismo de la margen derecha e incluso la incorporación al diezmo de Colca, en el valle de Canipaco. Todo este dinamismo, que las cifras del diezmo seguramente reflejan, conducirá también al desarrollo urbano de Huancayo que significó la decadencia y un cierto abandono del pueblo de Jauja.

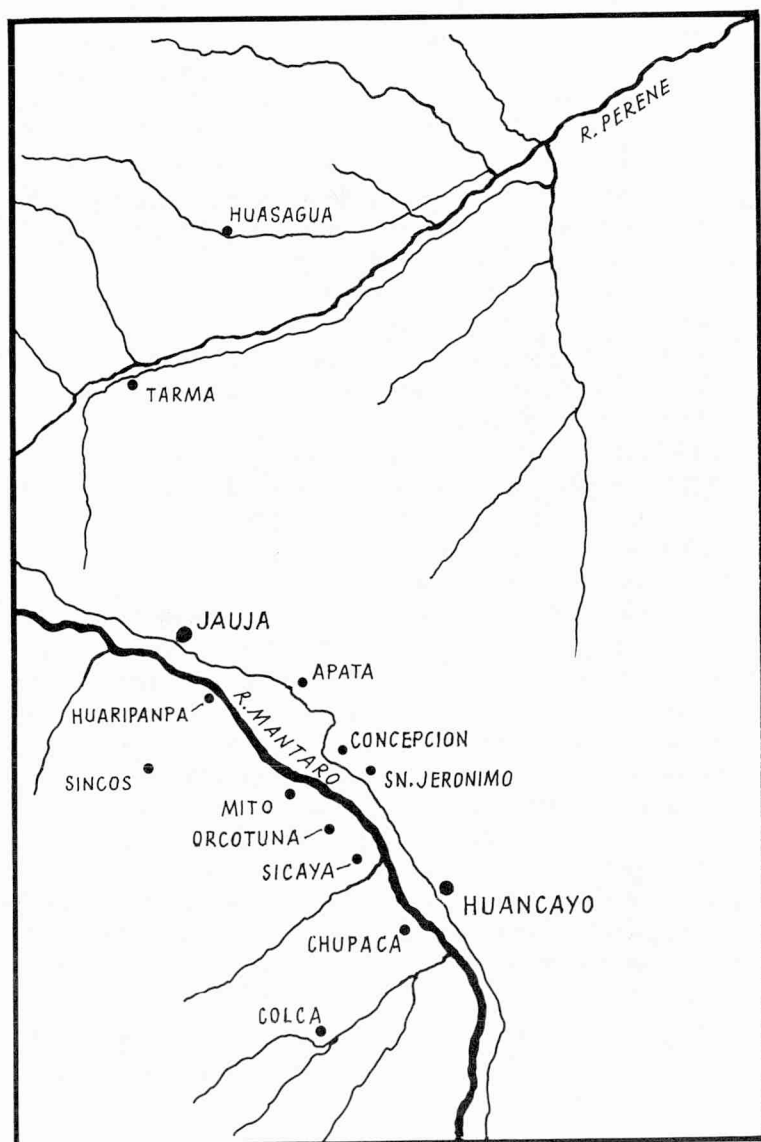
Cuadro 5
Diezmos del Partido de Jauja 1642-1789 en pesos y reales

Subpartidos	1642-43	1782-83	1788-89
Apata		800	1,089
Colca		1,200	1,549-4
Concepción y San Gerónimo	1,100	1,050	1,732-4
Chupaca, Sicaya y Chongos	1,200	2,800	3,465
Jauja y Guaripampa	1,450	2,250	2,450
Huancayo y Sapallanga	1,100	1,500	1,769-4
Mito, Orcotuna y Sincos	1,000	2,400	2,722-4
Pueblos de los Andes: Comas, Cochangara	470	600	693
Total	7,070	12,600	15,471

Fuente: AAL, Diezmos, leg. 15, exp. XVIII y leg. 35, exp. XXVIII.

Las campañas de la independencia, como ya lo hemos mostrado, desorganizaron profundamente las actividades agropecuarias de la sierra central y en particular de este valle. Jauja será la base de operaciones de Canterac entre 1821 y 1823; igualmente desde aquí se organizará la resistencia a las tropas realistas de los españoles Ricafort, Valdez y Carratalá. (Rivera Martínez 1967: 126). También sabemos, por los informes de los subastadores del diezmo, que los daños los ocasionaron tanto realistas como patriotas; ambos exigían cupos y colaboración. Este deterioro progresivo lo podemos observar claramente en el Cuadro 5: de la próspera época que conforman las dos primeras décadas del siglo XIX, durante la cual el diezmo de Jauja llega a representar un 44% del total de esta recaudación en los partidos campesinos, se pasa a una época de deterioro constante. Pero de nuevo es necesario advertir que a partir del año 1833 el diezmo se reduce a un quinceavo; si hacemos la corrección las cifras se elevarían a 15,000 y el descenso real en relación a la época anterior sería solamente de un 25%, es decir, mucho menor que el que se observa en la costa. Por otro lado, habría que indicar que durante el siglo XVIII, el dinamismo de la margen derecha conducirá al desarrollo de la vida urbana en Huancayo.

VALLE DEL MANTARO



Esta ciudad, ubicada en la zona sur del valle, que había sido una simple pascana de arrieros en la colonia, en el siglo XIX, se convertirá en un importante centro de intercambios mercantiles hasta generar, en la segunda mitad de este siglo, quizá por primera vez en la sierra peruana, un activo mercado dominical; es decir, un ritmo mercantil más regular y sistemático que las longevas ferias anuales que aún sobrevivían por esta época.¹⁵ Además, se observa una nítida especialización productiva en la región; las artesanías conocen su época de florecimiento en la región. Así podríamos mencionar los siguientes distritos con sus respectivas especializaciones productivas (Manrique 1981: 20):

Cajas:	tintorería y carpintería
Huancán:	suclas (pastos)
Paccha:	sombrería
Chupaca:	arrieros y agricultores
Ahuac:	arrieros
Sapallanga:	agricultura y textilera
San Jerónimo:	carpintería
Ingenio:	calizas
Chongos:	arrieros y agricultores

Huancayo era una ciudad que congregaba artesanos todos los domingos; los campesinos agricultores venían a intercambiar o vender sus productos y también a comprar las artesanías que necesitaban. De esta manera, la región adquiriría un ritmo de vida independiente, sobre todo para las pequeñas y medianas economías campesinas de la región. Esto mismo es observable, en la misma época, en Cuzco y en Huamanga. Esta última era una ciudad de sastres y plateros cuando la visitó Raimondi en 1862 (Urrutia Ceruti s.f.: 19). Huamanga, por la reducción de los circuitos comerciales y los desórdenes de la Independencia, se aísla del Cuzco e incluso de las zonas vecinas.

Para terminar quisiera indicar que, tal como se ha demostrado en la descripción de las cuatro familias, durante estas cinco décadas iniciales de la república, esta región vivió una situación particular: dinamismo de su minería, surgimiento de un nuevo y agresivo grupo de terratenientes, combinación entre minería y ganadería en las grandes haciendas de altura, relativa paz social en la región y un nítido mayor dinamismo rela-

15 En la región del sur andino, contrariamente a la sierra central, las ferias anuales, como Vilque y Rosaspata en Puno o Coporaque y Tungasuca en el Cuzco, subsisten hasta la década de 1870-1880. A fines del siglo XIX recién, en estas regiones del sur, aparecerán los mercados dominicales.

tivo de la sierra sobre la costa (Gráfico 4). Prodríamos llegar a enumerar las siguientes conclusiones de alcance muy general:

Siglo XVI: dinamismo en las regiones altoandinas.

Siglo XVII: crisis en la sierra y dinamismo de la agricultura costeña; situación que se va a interrumpir en 1687.

1690-1750: recuperación de la agricultura serrana y dificultades de la agricultura costeña.

1750-1860: dinamismo de las agriculturas serranas y moderado desarrollo costeño basado en los cañaverales y viñedos. En ambas regiones se sentirán los efectos de las Guerras de la Independencia, pero la región más afectada será la costa.

Todo nuestro ensayo ha estado dirigido a mostrar la dinámica contrapuesta, más aún a subrayar las negativas consecuencias de la independencia y los conflictos entre facciones militares que infestan las tres primeras décadas republicanas. La región costeña fue la más perjudicada, y la sierra central, en particular Tarma y Jauja, comenzarán a recuperar su antiguo prestigio de excelentes regiones agropecuarias. En particular la segunda, considerada por mucho viajeros, entre ellos Archibald Smith en 1839 o Raimondi, una década después, como el granero natural de Lima. Pero este dinamismo no había logrado modernizar la agricultura de esta región; Tarma y Jauja eran zonas cultivadas de manera muy tradicional por los campesinos indígenas. Aún se usaba la *taclla* para abrir la tierra y el *quipu* para la contabilidad agraria (Rivera Martínez 1967: 177). En 1860, Pardo (1860: 14) nos dice que los indígenas del valle del Mantaro utilizaban instrumentos agrícolas rudimentarios no occidentales, que trabajaban cuatro meses al año y el resto lo dedicaban a sus fiestas. Pero 14 años más tarde, en 1874, el prefecto Padilla puede describir una situación más alentadora cuando analiza las grandes haciendas de las punas vecinas a este valle: "Antes de ahora no pasaban la condición de estancias las propiedades de los ganaderos; más aun hoy que se han sacudido de la rutina algunos hacendados, y que otros a fuerza de contracción han levantado sus capitales, la ganadería de esta provincia se encuentra en una altura reconocida por todos. Sus rendimientos respecto a las haciendas del departamento de Puno y de otras de la República, no hay duda que son mayores, pues la plaza de Lima es la consumidora constante de su[s] productos, y esta ventaja no la tienen todos los departamentos" (Padilla 1874: 325). Era una región proyectada hacia el futuro; con grandes haciendas en proceso de cambio, con una minería activa, con hacendados que combinaban eficazmente en su provecho ambas actividades (minería y ganadería) y con un campesinado propietario de sus tierras en el valle del

Mantaro. Todo esto hizo pensar a Manuel Pardo, como ya lo venían sugiriendo muchos viajeros desde el siglo XVIII, que solamente se necesitaba construir un ferrocarril, unir Lima a Jauja, permitir la salida de sus productos y esto, según su proyecto, modernizaría la región, aumentaría la rentabilidad de las tierras y en Lima se terminarían los problemas de abastecimiento con los productos — trigo especialmente — que bajarían de este valle.

IV. EPÍLOGO

Nuestro objetivo inicial fue mostrar, en el interior de la extensa región del Perú central, el peculiar dinamismo de la sierra correspondiente a esta región. Luego, en la marcha misma de nuestro trabajo y como llevados por la cifras decimales, nos hemos detenido para analizar las disparidades regionales y la profunda crisis agropecuaria que originan las campañas militares de la Independencia Criolla. En todo el período estudiado, de 1770 a 1860, podemos constatar diferentes dinámicos regionales: la costa y la sierra parecen caminar a ritmos diferentes y aun contrapuestos; mientras una atraviesa un período de dificultades lo contrario le sucede a la otra y viceversa.

La primera crisis agraria republicana la he demostrado con abundancia de información. Un período, 1819-1860, que ve producirse el descalabro de los valles costeros y el fracaso de las agriculturas comerciales de exportación; paralelamente hemos constatado un real dinamismo de la sierra central, de las agriculturas de subsistencia y en particular de las economías campesinas. En otras regiones serranas sucede lo contrario. En el Cuzco por ejemplo: decadencia de las textilerías artesanales, crisis de la agricultura y la ganadería, incluso descenso demográfico; esto hasta fines del siglo XIX (Brisseau 1978: 12). Para Huamanga, en el año 1870, podemos transcribir una cita que describe una situación contraria a la del valle del Mantaro: “La antigua ciudad de Huamanga populosa y opulenta en tiempo del coloniaje español por el tejido de telas burdas [...] [ahora] [...] no sólo estacionaria sino retrógrada, va caminando cada día a pasos agigantados a su última ruina” (apud Urrutia Ceruti s.f.: 19). Para la región de Puno, es decir la sierra sur, se puede hablar de una crisis de la ganadería entre fines del siglo XVIII y 1850 aproximadamente (Jacobsen 1978: 74). En las décadas posteriores, en esta región, se incrementa la comercialización de lanas, pero las haciendas continúan inmutables y tradicionales (Burga y Reátegui 1981; Jacobsen Ms. 1979: 1). Los diezmos de la región de

Arequipa, con una recaudación en constante descenso a partir de 1821, nos podrían permitir decir lo mismo para esta región: crisis de las actividades productivas (Huertas Vallejos y Carnero Albarrán 1983). Por todo esto es interesante el dinamismo de la sierra central que fundamentalmente se expresa en un dinamismo de las economías campesinas en las zonas agrícolas y una concentración de tierras en las punas altas dedicadas a la ganadería.

Esta región tenía una ubicación privilegiada, como lo afirmaba Manuel Pardo en 1860 y el prefecto Padilla en 1874: su cercanía a Lima y la posibilidad de enviar sus productos a la capital era singular. Pero además, era una región minera con hacendados que paralelamente manejaban sus rebaños, cultivaban sus tierras y explotaban sus socavones. La imbricación de estas dos actividades, minería y actividades agropecuarias, permitieron un manejo más "racional" de los recursos productivos: tierras, hombres y rebaños generalmente se pusieron al servicio de la lógica de la acumulación minera. La expansión de las estancias o haciendas es el resultado de esta simbiosis. Por otro lado, las economías campesinas productoras de trigo, tubérculos, maíz y otros productos de consumo interno vendían parte de sus cosechas en los centros urbanos y también en las haciendas de altura. Los campos prósperos vistos por Manuel Pardo cuando convalecía de una enfermedad en Jauja le suscitaron una serie de reflexiones fisiocráticas; además, ante la constatación de que los precios de los productos agrícolas en esta región eran más bajos que en Lima pensó que articulando la sierra central con Lima terminaría la escasez de la costa y se liquidaría esa fatídica cadena de abundancia y precios bajos que, según él, afectaba a la región de Jauja.

Pero muy pronto los capitales que ingresaron como consecuencia del comercio del guano vendrán a impulsar una situación diferente y aun contraria.¹⁶ Los préstamos rurales del Banco Territorial Hipotecario de 1874 fueron invertidos porcentualmente en los siguientes departamentos (Macera 1974: LXXVII):

Lima	44.5%
La Libertad	44.7%
Ancash	7.7%
Huánuco	1.4%
Ica	1.1%
Arequipa	0.3%

16 Esto ha sido estudiado de manera clara y convincente por Bonilla (1974a).

El dinero del guano, distribuido por este Banco a través de préstamos, benefició casi exclusivamente a los agricultores de la costa y en particular a aquellos que se dedicaban al cultivo de caña de azúcar y algodón. Los ritmos regionales, hacia 1874, parecen ya haberse invertido y la razón de esta preferencia por los agricultores de la costa norte era muy conocida en la época: la rentabilidad de las tierras, en las regiones altoandinas, era menor que la tasa del préstamo bancario. En consecuencia, el dinero no pudo penetrar directamente en la sierra central, sino más bien a través de los circuitos mercantiles de productos agropecuarios. En Lima hubo inflación por la abundancia de numerario y por la escasez de bienes de consumo; esto a su vez hizo rentable el traslado de los productos agropecuarios de la sierra central a la costa limeña.

Más o menos en estas circunstancias se produce la visita de Manuel Pardo a esta región: en Lima había ya una relativa abundancia de numerario, una inflación de los precios de los productos alimenticios y un desabastecimiento de la ciudad que amenazaba convertirse en un peligro real. Además, él encontró una región donde se había producido el advenimiento de un nuevo grupo de terratenientes, más progresistas que los anteriores, antiguos comerciantes y mineros; además, encontró dinámicos y prósperos agricultores, pero todos ellos practicaban una agricultura tradicional. Así que comenzó a promover la construcción de un costosísimo “camino de hierro” que debería remontar la cordillera occidental de los Andes para llegar a esta rica región y sacar los productos agropecuarios. Comienza a pedir, aunque algo tardíamente, que las ganancias del guano se inviertan en caminos: “Hemos perdido quince años de guano, pero nos quedan diez o doce todavía. Hemos derrochado ciento cincuenta millones, pero quizás nos quedan otros tantos. Abramos pues los ojos, no malgastemos; no derrochemos como locos” (Pardo 1860: 6).

Años más tarde, por la insistencia del grupo civilista dirigido por Pardo, se inicia la construcción de esta supuesta “panacea de hierro”: el 1º de enero de 1870 se puso en marcha esta obra de titanes; en 1876, por la crisis económica en que cayó el país, los trabajos se paralizaron, para más tarde reanudarse y llegar a Chicla en 1890; a Huancayo — destino final en su incursión al valle del Mantaro — recién llegó en 1908. Habían pasado muchos años después de las declamaciones de Pardo, el ferrocarril estaba totalmente construido, pero los resultados no eran los que se esperaban.

Un historiador inglés, analizando la región en el siglo XX, ha demostrado que el ferrocarril produjo resultados no previstos y aun contrarios al proyecto burgués del siglo pasado: 1. benefició más a la gran minería de las empresas norteamericanas que a los hacendados de la región; 2.

que transportar una tonelada de trigo del valle del Mantaro a Lima era más caro que traer este cereal de Valparaíso al Callao; y 3. este valle no se modernizó, ni se convirtió en el granero de Lima. Todo lo contrario, el valle del Mantaro comenzó a ser abastecido desde la costa (Miller 1976).

En la segunda mitad del siglo XIX la agricultura costeña, sobre todo aquella dedicada a cultivos comerciales de exportación y financiada por los capitales del guano, se dinamiza hasta producir un enorme proceso de concentración de tierras en la costa norte. En la sierra estos capitales no penetran, ni tampoco el ferrocarril creó nuevas condiciones para el desarrollo agrícola; más bien prosperó la gran minería y las actividades agropecuarias se mantienen aletargadas hasta fines del siglo XIX. El dinamismo interno, independiente, logrado en base a una imbricación entre minería y actividades agropecuarias, parece alterado al querer incorporar la región de la sierra central dentro de la economía nacional. Una diferencia de rentabilidad, por el tradicionalismo de las actividades agropecuarias, hará que la ventaja que sacó la región en la época de crisis a su similar costeña la pierda muy pronto en una coyuntura diferente con abundancia relativa de capitales en Lima. El esquema se invierte; costa dinámica y sierra atrasada. Lo que parece confirmar, de manera definitiva, que cada vez que se rompe el contacto con el mercado internacional, cada vez que fracasan las agriculturas mercantiles, se dinamizan las agriculturas del interior y viceversa.

Cuadro 6: Diezmos del Arzobispado de Lima 1768-1859 (en pesos)

Regiones	1768-69	1769-70	1770-71
I. COSTA: Panllevar			
1. Callao y Magdalena	3,400	3,400	3,500
2. Carabayllo	6,000	6,000	6,000
3. Chancay	13,350	13,350	14,357
4. Lurigancho	1,400	1,400	1,400
5. Mala y Asia	1,125	1,125	1,125
6. Pachacamac y Lurín	1,250	1,250	1,250
7. Surco y Ate	5,500	5,500	5,500
II. COSTA: Cañaverales			
8. Cañete	9,010	9,010	9,010
9. Huaura	8,000	8,000	8,000
10. Santa	1,800	1,800	1,400
III. COSTA: Viñedos			
11. Ica	6,100	6,100	6,100
12. Nazca	3,500	3,500	3,500
13. Pisco	10,100	10,100	10,100
IV. SIERRA: Partidos de haciendas			
14. Canta	7,175	7,175	7,175
15. Conchucos	5,125	5,125	5,125
16. Huánuco	2,615	2,615	2,615
17. Huaylas	8,000	8,000	8,000
V. SIERRA: Partidos campesinos			
18. Cajatambo	4,350	4,350	4,350
19. Huamalies	3,825	3,825	3,825
20. Huarochirí	3,605	3,605	3,605
21. Jauja	10,500	10,500	10,500
22. Tarma	10,700	10,700	11,600
23. Yauyos	1,505	1,505	1,300
TOTALES	127,935	127,935	129,283

Fuente: AAL, Diezmos.

Cuadro 6 (Cont.): 1771-1776

1771-72	1772-73	1773-74	1774-75	1775-76
3,500	3,500	3,500	3,650	3,650
6,000	5,100	5,100	5,050	5,050
14,357	14,000	14,000	13,500	13,500
1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
1,011	1,225	1,225	900	900
1,250	1,250	1,250	1,352	1,352
4,850	4,850	4,650	4,650	4,900
9,200	9,200	9,200	9,200	9,000
7,000	7,000	7,000	7,000	8,102
1,400	1,200	1,200	1,200	1,200
6,100	6,100	6,100	6,100	6,100
3,500	4,150	4,150	3,750	3,750
10,100	11,220	11,220	10,100	10,100
7,300	7,300	7,300	7,300	7,325
5,125	5,125	5,125	5,000	5,000
2,600	2,600	2,400	2,400	2,300
8,000	8,000	8,366	8,366	8,000
4,350	4,660	4,660	4,350	4,350
3,850	3,850	3,750	3,750	3,450
3,650	3,650	2,000	2,000	3,000
9,612	9,612	9,700	9,700	10,050
11,600	10,825	10,825	10,825	10,825
1,230	1,230	1,335	1,335	1,250
126,985	127,047	125,456	122,778	124,554

Cuadro 6 (Cont.): 1776-1779

Regiones	1776-77	1777-78	1778-79
I. COSTA: Panllevar			
1. Callao y Magdalena	3,650	3,650	3,650
2. Carabayllo	4,800	4,800	5,250
3. Chancay	13,825	13,100	13,100
4. Lurigancho	1,400	1,400	1,400
5. Mala y Asia	900	900	900
6. Pachacamac y Lurín	1,275	1,275	1,275
7. Surco y Ate	4,900	4,900	4,900
II. COSTA: Cañaverales			
8. Cañete	9,000	11,450	11,450
9. Huaura	8,102	7,750	7,750
10. Santa	1,200	1,200	1,200
III. COSTA: Viñedos			
11. Ica	6,100	6,100	6,100
12. Nazca	6,350	6,350	5,500
13. Pisco	10,100	10,100	10,100
IV. SIERRA: Partidos de haciendas			
14. Canta	7,325	7,100	7,100
15. Conchucos	5,000	5,000	4,500
16. Huánuco	2,300	2,300	2,300
17. Huaylas	7,550	7,550	7,550
V. SIERRA: Partidos campesinos			
18. Cajatambo	4,350	4,350	4,350
19. Huamalies	3,450	3,800	3,400
20. Huarochirí	3,000	3,000	2,000
21. Jauja	10,050	10,050	10,050
22. Tarma	10,725	10,725	10,725
23. Yauyos	1,250	1,250	1,250
TOTALES	126,602	128,100	125,800

Fuente: AAL, Diezmos.

Cuadro 6 (Cont.): 1779-1783

1779-80	1780-81	1781-82	1782-83	1783-84
3,650	3,700	3,700	3,750	3,750
5,250	5,300	5,300	5,325	5,325
15,000	15,000	13,500	13,500	13,500
1,400	1,425	1,425	1,750	1,750
900	900	900	1,265	1,265
1,275	1,404	1,404	1,540	1,540
4,900	4,900	5,350	5,350	9,350
11,450	11,450	14,500	14,500	13,469
7,750	7,750	7,750	7,750	8,000
1,200	1,220	1,220	1,225	1,225
6,100	5,600	5,600	5,600	5,600
5,500	6,250	6,250	6,100	6,100
10,100	8,100	8,100	8,100	8,100
7,100	7,100	7,000	7,000	7,250
4,500	3,750	3,750	3,750	3,750
2,300	2,300	2,350	2,350	2,355
7,550	7,300	7,300	8,400	7,200
4,350	4,562	4,652	3,537	3,537
3,400	3,400	3,200	3,200	3,200
2,550	2,250	2,250	2,250	2,250
11,005	11,005	11,550	11,550	11,550
10,725	10,725	10,725	10,750	10,750
1,250	1,250	1,325	1,325	1,325
128,205	126,731	129,101	129,867	128,141

Cuadro 6 (Cont.): 1784-1787

Regiones	1784-85	1785-86	1786-87
I. COSTA: Panllevar			
1. Callao y Magdalena	3,775	3,775	5,000
2. Carabayllo	5,400	5,400	7,505
3. Chancay	13,500	13,760	13,760
4. Lurigancho	1,775	1,775	2,000
5. Mala y Asia	1,000	1,000	1,450
6. Pachacamac y Lurín	1,540	1,540	1,550
7. Surco y Ate	9,464	10,495	7,275
II. COSTA: Cañaverales			
8. Cañete	13,471	13,021	10,666
9. Huaura	8,000	8,075	8,075
10. Santa	1,350	1,350	2,012
III. COSTA: Viñedos			
11. Ica	6,000	6,000	11,685
12. Nazca	6,137	6,137	8,400
13. Pisco	8,400	8,400	11,700
IV. SIERRA: Partidos de haciendas			
14. Canta	7,250	7,325	7,325
15. Conchucos	3,800	3,800	6,300
16. Huánuco	2,355	2,500	2,500
17. Huaylas	7,200	8,000	8,000
V. SIERRA: Partidos campesinos			
18. Cajatambo	4,652	4,652	4,700
19. Huamalies	3,200	3,250	3,250
20. Huarochirí	4,562	4,562	2,912
21. Jauja	11,550	15,207	15,207
22. Tarma	10,800	10,800	11,100
23. Yauyos	1,325	1,325	1,325
TOTALES	136,506	142,149	152,372

Fuente: AAL, Diezmos.

Cuadro 6 (Cont.): 1787-1792

1787-88	1788-89	1789-90	1790-91	1791-92
5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
7,505	8,065	8,065	7,025	7,025
13,760	13,760	12,000	12,000	12,000
2,000	2,000	2,000	1,600	1,600
1,450	1,105	1,105	1,462	1,462
1,550	1,600	1,600	1,600	1,600
7,295	7,612	7,612	6,500	6,500
10,606	10,606	10,369	13,769	13,769
8,075	8,075	8,075	8,075	9,050
2,012	1,650	1,650	2,000	2,000
11,685	13,125	13,125	14,275	14,275
8,400	7,050	7,050	6,600	6,600
11,700	11,400	11,400	11,300	11,300
7,350	7,350	7,350	7,350	8,110
6,300	6,300	6,300	5,150	5,150
2,735	2,735	3,702	3,702	3,000
8,425	8,425	8,600	8,600	8,000
4,700	4,725	4,725	4,725	4,000
3,521	2,500	2,500	2,500	2,500
2,912	3,080	3,080	3,092	3,092
15,471	15,471	15,471	15,471	15,525
11,100	11,100	11,100	11,100	11,100
1,350	1,350	1,325	1,325	1,325
154,902	154,084	153,204	154,221	153,983

Cuadro 6 (Cont.): 1792-1795

Regiones	1792-93	1793-94	1794-95
I. COSTA: Panllevar			
1. Callao y Magdalena	5,000	5,000	5,090
2. Carabayllo	7,025	7,025	7,350
3. Chancay	12,000	12,000	12,000
4. Lurigancho	1,750	1,600	1,750
5. Mala y Asia	1,429	1,429	1,650
6. Pachacamac y Lurín	1,615	1,615	1,615
7. Surco y Ate	6,829	6,829	6,825
II. COSTA: Cañaverales			
8. Cañete	13,250	13,250	13,250
9. Huaura	9,050	8,500	8,500
10. Santa	2,000	2,000	2,142
III. COSTA: Viñedos			
11. Ica	16,574	16,574	18,152
12. Nazca	6,350	6,350	6,350
13. Pisco	11,350	11,350	11,500
IV. SIERRA: Partidos de haciendas			
14. Canta	8,110	7,500	7,500
15. Conchucos	5,165	5,165	6,300
16. Huánuco	3,000	3,750	3,750
17. Huaylas	8,000	9,725	9,725
V. SIERRA: Partidos campesinos			
18. Cajatambo	4,000	4,000	4,000
19. Huamalies	2,500	2,500	2,500
20. Huarochirí	3,092	3,092	3,500
21. Jauja	15,525	15,525	15,525
22. Tarma	11,100	11,100	12,600
23. Yauyos	1,325	1,325	1,325
TOTALES	156,039	157,354	162,899

Fuente: AAL, Diezmos.

Cuadro 6 (Cont.): 1795-1800

1795-96	1796-97	1797-98	1798-99	1799-00
5,090	5,090	5,090	5,090	5,090
7,350	7,500	7,500	7,500	7,500
12,000	11,300	11,300	10,750	10,750
1,750	1,775	1,775	1,775	1,775
1,650	1,000	1,000	1,000	1,000
1,615	1,615	1,615	1,615	1,615
6,825	6,825	6,825	6,825	6,825
13,250	13,250	13,250	13,500	13,500
9,600	9,600	10,000	10,500	10,599
2,142	2,142	2,142	2,387	2,387
18,152	17,270	17,270	16,705	16,705
6,350	6,350	6,350	7,250	7,250
11,500	11,675	11,675	11,675	11,675
7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
6,300	6,300	6,300	7,450	7,450
4,730	4,730	4,262	4,262	5,362
10,187	10,187	12,250	12,250	12,250
4,000	4,000	4,000	6,152	4,000
2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
3,500	3,500	3,500	3,500	3,500
15,525	15,525	15,525	15,525	15,525
12,600	12,600	12,600	12,600	12,600
1,325	1,325	1,325	1,325	1,455
165,441	163,559	166,054	169,636	168,813

Cuadro 6 (Cont.): 1800-1803

Regiones	1800-01	1801-02	1802-03
I. COSTA: Panllevar			
1. Callao y Magdalena	5,090	5,090	5,130
2. Carabayllo	8,100	8,100	8,100
3. Chancay	10,750	10,750	10,750
4. Lurigancho	1,775	1,775	1,775
5. Mala y Asia	1,000	1,000	1,000
6. Pachacamac y Lurín	1,615	1,615	1,615
7. Surco y Ate	8,505	8,505	7,000
II. COSTA: Cañaverales			
8. Cañete	13,500	13,500	11,500
9. Huaura	10,599	10,599	10,599
10. Santa	2,387	2,387	1,750
III. COSTA: Viñedos			
11. Ica	18,434	18,434	18,789
12. Nazca	7,250	7,250	9,062
13. Pisco	13,500	13,500	16,250
IV. SIERRA: Partidos de haciendas			
14. Canta	7,500	7,500	7,500
15. Conchucos	7,450	7,450	7,450
16. Huánuco	5,362	5,000	5,000
17. Huaylas	12,250	12,275	12,275
V. SIERRA: Partidos campesinos			
18. Cajatambo	4,000	4,000	4,000
19. Huamalies	2,500	2,500	2,500
20. Huarochirí	3,500	3,500	3,500
21. Jauja	15,525	17,800	17,800
22. Tarma	14,200	14,200	14,100
23. Yauyos	1,455	1,500	1,500
TOTALES	176,247	178,230	178,945

Fuente: AAL, Diezmos.

Cuadro 6 (Cont.): 1803-1808

1803-04	1804-05	1805-06	1806-07	1807-08
5,130	5,130	5,130	5,130	5,130
8,100	8,100	8,100	8,100	8,100
10,750	10,750	11,750	11,750	10,812
1,775	1,675	1,675	1,775	1,775
1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
1,615	1,615	1,615	1,615	1,615
7,000	7,575	7,575	7,575	7,575
11,500	13,200	13,200	14,550	14,550
10,050	10,050	14,550	14,550	11,250
1,750	2,075	2,075	2,075	2,075
18,789	18,789	18,789	18,800	18,800
9,062	8,200	8,200	7,500	7,500
16,250	14,500	14,500	14,500	14,500
7,500	7,500	7,500	7,500	7,812
7,450	11,100	11,100	9,000	9,000
5,000	5,000	4,400	4,400	4,250
12,250	12,250	11,500	11,500	11,550
4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
2,500	2,500	2,530	2,530	3,850
3,500	3,500	3,500	4,400	4,400
17,150	17,150	19,000	19,000	22,000
14,100	14,100	14,100	14,100	14,100
1,450	1,450	1,350	1,350	1,600
177,671	179,759	186,139	186,700	187,244

Cuadro 6 (Cont.): 1808-1811

Regiones	1808-09	1809-10	1810-11
I. COSTA: Panllevar			
1. Callao y Magdalena	5,130	5,130	5,130
2. Carabayllo	8,100	8,100	8,100
3. Chancay	10,812	12,500	12,500
4. Lurigancho	1,775	1,775	1,880
5. Mala y Asia	1,000	1,000	1,000
6. Pachacamac y Lurín	1,615	1,615	1,615
7. Surco y Ate	7,575	7,575	7,575
II. COSTA: Cañaverales			
8. Cañete	13,250	13,250	11,000
9. Huaura	11,250	12,050	12,050
10. Santa	2,162	2,162	2,500
III. COSTA: Viñedos			
11. Ica	20,600	20,600	19,300
12. Nazca	6,500	6,500	5,650
13. Pisco	14,500	14,500	15,125
IV. SIERRA: Partidos de haciendas			
14. Canta	7,812	7,500	7,500
15. Conchucos	8,400	8,400	7,600
16. Huánuco	4,250	4,000	4,000
17. Huaylas	11,550	11,762	11,762
V. SIERRA: Partidos campesinos			
18. Cajatambo	4,000	4,000	5,000
19. Huamalies	3,850	3,000	3,000
20. Huarochirí	4,400	4,400	4,500
21. Jauja	22,000	22,000	22,600
22. Tarma	14,100	14,100	14,100
23. Yauyos	1,600	1,800	1,800
TOTALES	186,231	187,519	185,287

Fuente: AAL, Diezmos.

Cuadro 6 (Cont.): 1811-1816

1811-12	1812-13	1813-14	1814-15	1815-16
5,130	7,000	7,000	5,386	5,386
8,100	11,150	11,150	8,100	8,100
10,800	10,800	10,825	10,825	10,850
1,880	1,875	1,875	1,900	1,900
1,000	1,250	1,250	1,125	1,125
1,615	1,615	1,615	1,615	1,615
7,575	7,575	7,575	7,575	7,575
11,000	14,950	14,750	18,000	18,000
10,800	10,800	14,500	14,500	12,000
2,500	2,000	2,000	2,365	2,365
19,300	16,000	16,000	19,825	19,825
5,650	7,025	7,025	5,600	5,000
15,125	14,000	14,000	14,150	14,150
7,500	7,500	8,550	8,550	9,300
7,600	7,500	7,500	9,150	9,150
4,750	4,750	4,500	4,500	5,505
12,375	12,375	11,600	11,600	13,650
5,000	4,000	4,000	4,012	4,012
4,400	4,400	2,525	2,525	2,600
4,500	3,500	3,500	3,500	3,500
20,500	20,500	20,550	20,550	20,000
14,100	14,000	14,000	13,250	13,250
1,650	1,650	1,650	1,650	1,650
182,850	186,015	187,940	190,253	191,108

Cuadro 6 (Cont.): 1816-1819

Regiones	1816-17	1817-18	1818-19
I. COSTA: Panllevar			
1. Callao y Magdalena	6,463	6,463	5,130
2. Carabayllo	8,100	8,100	8,100
3. Chancay	10,850	9,500	9,500
4. Lurigancho	1,900	1,900	1,900
5. Mala y Asia	1,100	1,100	1,100
6. Pachacamac y Lurín	1,615	1,615	1,615
7. Surco y Ate	7,980	7,980	7,575
II. COSTA: Cañaverales			
8. Cañete	12,000	12,000	12,000
9. Huaura	12,000	13,575	13,575
10. Santa	2,250	2,250	2,100
III. COSTA: Viñedos			
11. Ica	16,500	16,500	16,500
12. Nazca	7,012	7,012	7,050
13. Pisco	19,500	19,500	14,150
IV. SIERRA: Partidos de haciendas			
14. Canta	9,300	10,075	10,075
15. Conchucos	8,400	8,400	8,200
16. Huánuco	5,505	5,000	5,000
17. Huaylas	13,650	10,500	10,500
V. SIERRA: Partidos campesinos			
18. Cajatambo	4,650	4,650	4,250
19. Huamalies	2,600	2,600	2,600
20. Huarochirí	3,500	3,500	2,750
21. Jauja	20,000	20,000	20,000
22. Tarma	12,975	12,975	12,975
23. Yauyos	1,650	1,650	1,650
TOTALES	189,500	186,845	176,645

Fuente: AAL, Diezmos.

Cuadro 6 (Cont.): 1819-1824

1819-20	1820-21	1821-22	1822-23	1823-24
5,130	6,700	6,700	4,325	4,325
8,100	8,100	8,100	6,700	6,700
9,500	9,500	4,800	4,800	4,800
1,900	1,900	1,400	1,350	1,350
1,100	1,100	1,100	850	850
1,615	1,615	1,615	1,500	1,500
7,575	7,575	7,575	5,000	5,000
12,000	12,000	12,000	8,500	8,500
10,000	10,000	5,750	5,750	5,750
2,100	2,150	2,150	1,400	1,400
16,500	16,500	16,500	8,250	8,250
7,050	7,000	7,000	3,500	3,500
14,150	14,150	14,150	7,500	7,500
11,250	11,250	6,000	6,000	6,000
8,200	8,100	8,100	5,000	5,000
4,500	4,500	3,350	3,350	3,500
9,000	9,000	7,500	7,500	7,500
4,250	4,625	4,625	1,750	1,750
2,600	2,600	1,600	1,600	1,750
2,750	3,000	3,000	1,750	1,750
20,550	20,550	10,000	9,000	8,000
12,975	14,250	14,250	4,000	4,000
1,925	1,925	1,500	1,500	1,300
174,720	178,090	148,765	100,875	99,975

Cuadro 6 (Cont.): 1824-1827

Regiones	1824-25	1825-26	1826-27
I. COSTA: Panllevar			
1. Callao y Magdalena	200	250	1,525
2. Carabayllo	1,750	1,750	5,050
3. Chancay	4,800	5,600	5,600
4. Lurigancho	2,025	2,025	1,300
5. Mala y Asia	350	350	400
6. Pachacamac y Lurín	750	750	1,300
7. Surco y Ate	2,025	2,025	4,750
II. COSTA: Cañaverales			
8. Cañete	4,000	4,000	7,100
9. Huaura	5,750	6,525	6,525
10. Santa	1,100	1,100	1,650
III. COSTA: Viñedos			
11. Ica	7,500	7,500	11,000
12. Nazca	2,050	2,050	5,500
13. Pisco	4,750	4,750	7,075
IV. SIERRA: Partidos de haciendas			
14. Canta	6,000	5,550	5,550
15. Conchucos	3,333	3,333	7,250
16. Huánuco	3,500	3,500	3,500
17. Huaylas	7,500	5,325	5,325
V. SIERRA: Partidos campesinos			
18. Cajatambo	2,333	2,333	2,750
19. Huamalies	1,750	1,750	1,750
20. Huarochirí	1,750	1,750	3,500
21. Jauja	7,033	11,750	11,750
22. Tarma	4,500	4,500	8,000
23. Yauyos	1,300	700	700
TOTALES	76,099	79,166	108,850

Fuente: AAL, Diezmos.

Cuadro 6 (Cont.): 1827-1832

1827-28	1828-29	1829-30	1830-31	1831-32
1,525	3,675	3,675	2,287	2,287
5,050	7,500	7,500	5,400	5,400
7,500	6,650	4,500	4,500	3,000
1,300	1,450	1,450	825	825
400	625	625	450	450
1,300	1,500	1,500	1,076	1,076
4,750	5,900	5,900	1,950	1,950
7,100	8,900	8,900	8,000	8,000
6,500	6,500	3,500	3,500	4,625
1,650	2,500	2,500	1,412	1,412
11,000	11,075	11,075	8,250	8,250
5,500	5,625	5,625	3,000	3,000
7,075	9,000	9,000	7,000	7,000
6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
7,250	5,650	5,650	5,466	5,466
4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
5,500	5,500	6,025	6,025	6,807
2,750	2,750	2,750	2,250	2,250
2,000	2,000	2,125	2,125	2,000
3,500	3,500	3,500	4,050	4,050
17,375	17,375	11,750	11,750	12,000
8,000	8,000	8,000	8,750	8,750
1,100	1,100	1,000	1,000	1,100
118,125	126,775	116,550	99,066	99,698

Cuadro 6 (Cont.): 1832-1835

Regiones	1832-33	1833-34	1834-35
I. COSTA: Panllevar			
1. Callao y Magdalena	1,700	1,700	1,300
2. Carabayllo	4,000	4,000	3,250
3. Chancay	3,000	2,400	2,400
4. Lurigancho	675	675	675
5. Mala y Asia	400	400	400
6. Pachacamac y Lurín	750	750	750
7. Surco y Ate	3,775	3,775	2,000
II. COSTA: Cañaverales			
8. Cañete	7,550	7,550	6,000
9. Huaura	4,625	4,000	4,000
10. Santa	1,462	1,462	1,300
III. COSTA: Viñedos			
11. Ica	9,000	9,000	9,500
12. Nazca	3,250	3,250	3,050
13. Pisco	9,000	9,000	7,000
IV. SIERRA: Partidos de haciendas			
14. Canta	6,000	4,100	4,100
15. Conchucos	6,000	6,000	5,500
16. Huánuco	4,000	3,850	3,850
17. Huaylas	6,807	3,725	3,725
V. SIERRA: Partidos campesinos			
18. Cajatambo	3,000	3,000	2,500
19. Huamalies	2,000	1,333	1,333
20. Huarochirí	3,500	3,500	3,200
21. Jauja	12,000	8,250	8,250
22. Tarma	8,250	8,250	8,500
23. Yauyos	1,100	750	750
TOTALES	101,844	90,720	83,333

Fuente: AAL, Diezmos.

Cuadro 6 (Cont.): 1835-1840

1835-36	1836-37	1837-38	1838-39	1839-40
1,300	1,500	1,150	862	862
3,250	3,100	3,100	2,400	2,400
3,727	3,727	3,750	3,750	3,300
675	650	650	675	675
400	450	450	450	450
750	600	600	750	750
2,000	2,500	2,500	1,875	1,875
6,000	8,275	8,275	7,500	7,500
5,675	5,675	5,650	5,650	4,500
2,362	2,362	1,600	1,600	1,000
9,500	9,500	9,500	6,012	6,012
3,050	2,725	2,725	2,725	2,725
7,000	7,250	7,250	5,000	4,000
6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
5,500	8,525	8,525	7,968	7,968
6,075	6,075	4,500	4,500	5,025
3,600	3,600	3,600	3,600	1,500
2,500	2,600	2,600	1,250	3,250
2,500	2,500	2,250	2,250	2,550
3,200	3,050	3,050	2,750	2,750
9,500	9,500	10,000	10,000	10,125
8,500	10,500	10,500	9,000	9,000
1,000	1,000	1,100	1,100	1,525
93,002	101,314	100,087	87,667	86,342

Cuadro 6 (Cont.): 1840-1843

Regiones	1840-41	1841-42	1842-43
I. COSTA: Panllevar			
1. Callao y Magdalena	766	766	1,200
2. Carabayllo	2,066	2,066	3,650
3. Chancay	3,300	2,862	2,862
4. Lurigancho	450	450	405
5. Mala y Asia	300	300	300
6. Pachacamac y Lurín	500	500	1,105
7. Surco y Ate	1,825	1,825	1,500
II. COSTA: Cañaverales			
8. Cañete	5,000	5,100	5,000
9. Huaura	4,500	5,050	5,050
10. Santa	1,000	1,000	975
III. COSTA: Viñedos			
11. Ica	5,530	5,530	7,550
12. Nazca	1,816	1,816	1,800
13. Pisco	3,180	3,180	4,375
IV. SIERRA: Partidos de haciendas			
14. Canta	6,000	5,950	5,950
15. Conchucos	3,785	3,785	6,406
16. Huánuco	5,025	3,300	3,300
17. Huaylas	1,500	2,110	2,110
V. SIERRA: Partidos campesinos			
18. Cajatambo	3,250	2,000	2,000
19. Huamalíes	2,550	2,312	2,312
20. Huarochirí	1,900	1,900	3,650
21. Jauja	10,125	7,650	7,650
22. Tarma	8,250	8,250	10,600
23. Yauyos	1,525	750	750
TOTALES	74,243	68,272	80,500

Fuente: AAL, Diezmos.

Cuadro 6 (Cont.): 1843-1848

1843-44	1844-45	1845-46	1846-47	1847-48
1,200	1,000	1,000	1,152	1,152
3,650	3,160	3,160	3,400	3,400
3,500	3,500	3,600	2,850	2,850
405	375	350	450	450
300	425	425	375	375
1,105	900	700	750	750
1,500	3,437	2,578	3,437	3,437
4,500	8,000	4,000	6,350	6,350
5,125	5,125	4,700	4,700	5,350
975	800	800	800	800
7,550	6,600	5,280	5,750	5,750
1,800	1,800	1,500	1,500	1,500
4,375	4,250	3,400	6,750	6,750
6,500	6,500	5,840	5,840	6,050
6,406	6,375	5,100	5,500	6,875
3,350	3,350	3,593	3,593	3,200
3,625	3,625	3,600	3,600	3,725
2,005	2,005	1,675	1,675	1,750
2,500	2,500	2,550	2,550	3,100
3,650	3,125	2,225	2,500	2,500
7,650	7,650	10,000	10,000	12,100
10,600	11,770	8,827	10,000	10,000
1,000	1,000	840	840	900
83,271	87,272	75,743	84,362	89,114

Cuadro 6 (Cont.): 1848-1851

Regiones	1848-49	1849-50	1850-51
I. COSTA: Panllevar			
1. Callao y Magdalena	1,150	1,150	1,600
2. Carabayllo	3,500	3,500	3,300
3. Chancay	2,850	3,000	3,000
4. Lurigancho	475	475	625
5. Mala y Asia	450	450	450
6. Pachacamac y Lurín	1,000	1,000	800
7. Surco y Ate	2,300	2,300	2,300
II. COSTA: Cañaverales			
8. Cañete	6,250	6,250	8,050
9. Huaura	5,350	4,250	4,250
10. Santa	1,525	1,525	2,300
III. COSTA: Viñedos			
11. Ica	9,025	9,025	6,150
12. Nazca	1,750	1,750	1,350
13. Pisco	6,750	6,750	4,000
IV. SIERRA: Partidos de haciendas			
14. Canta	6,050	7,050	7,050
15. Conchucos	4,700	4,700	4,850
16. Huánuco	3,200	3,000	3,000
17. Huaylas	3,725	3,500	3,500
V. SIERRA: Partidos campesinos			
18. Cajatambo	1,750	2,400	2,400
19. Huamalies	3,100	2,525	2,525
20. Huarochirí	2,500	2,500	2,500
21. Jauja	12,100	12,000	12,000
22. Tarma	9,000	9,000	7,500
23. Yauyos	900	1,000	1,000
TOTALES	89,400	89,100	84,500

Fuente: AAL, Diezmos.

Cuadro 6 (Cont.): 1851-1856

1851-52	1852-53	1853-54	1854-55	1855-56
1,600	1,250	1,250	1,000	1,000
3,300	2,750	2,750	2,240	2,240
4,350	4,350	4,550	4,550	3,000
625	450	450	362	362
450	400	400	332	332
800	700	700	365	365
2,300	3,750	3,750	2,625	2,625
8,050	7,000	7,000	5,500	5,500
7,750	7,750	7,550	7,550	3,879
2,300	2,300	2,300	1,200	1,200
6,150	7,500	7,500	7,250	7,250
1,350	1,350	1,350	1,125	1,125
4,000	4,000	4,000	2,250	2,250
5,750	5,750	5,500	5,500	4,000
4,850	5,775	5,775	2,650	2,650
3,500	3,500	3,250	3,250	1,850
3,000	3,000	4,150	4,150	1,900
2,850	2,850	2,400	2,400	1,650
2,400	2,400	2,400	2,400	1,500
2,500	2,650	2,650	2,042	2,042
9,000	9,000	8,000	8,000	5,000
7,500	9,500	9,500	6,250	6,250
750	750	750	750	600
85,125	88,725	87,925	82,366	58,570

Cuadro 6 (Cont.): 1856-1859

Regiones	1856-57	1857-58	1858-59
I. COSTA: Panllevar			
1. Callao y Magdalena	1,000	1,000	900
2. Carabayllo	2,275	2,275	2,375
3. Chancay	3,000	3,000	3,000
4. Lurigancho	300	300	300
5. Mala y Asia	400	400	400
6. Pachacamac y Lurín	400	400	400
7. Surco y Ate	2,000	2,000	2,500
II. COSTA: Cañaverales			
8. Cañete	7,750	7,750	8,850
9. Huaura	3,879	2,900	2,900
10. Santa	1,500	1,500	1,350
III. COSTA: Viñedos			
11. Ica	7,250	7,250	7,525
12. Nazca	1,125	1,125	1,125
13. Pisco	2,500	2,500	2,625
IV. SIERRA: Partidos de haciendas			
14. Canta	4,000	3,500	3,500
15. Conchucos	3,300	3,300	2,500
16. Huánuco	1,850	1,500	1,500
17. Huaylas	1,900	1,750	1,750
V. SIERRA: Partidos campesinos			
18. Cajatambo	1,650	1,750	1,750
19. Huamalies	1,500	1,450	1,450
20. Huarochirí	2,000	2,000	2,000
21. Jauja	5,000	6,000	6,000
22. Tarma	7,500	7,500	7,500
23. Yauyos	600	600	600
TOTALES	62,679	61,750	63,742

Fuente: AAL, Diezmos.

TAXATION IN EARLY REPUBLICAN PERU, 1821-1851: Policy Making Between Reform and Tradition

Nils Jacobsen

El estado no es rico porque tenga mas o menos rentas; eslo sí por la sagaz economía de manejarlas. De manera que las salidas del haber no sobrepujan a las entradas (*Memoria de Hacienda, Perú* 1822).

No somos ricos, ni como podemos serlo en esta inmensa soledad? Como podemos serlo en un país sin caminos, con escasas comunicaciones, sin comercio interno, y de consiguiente sin agricultura, sin movilidad que la promueva, y estando la poca con que se cuenta paralizada por reglamentos destructores, restos de nuestra antigua servidumbre (Anonymus [Santiago Távora y Andrade] 1831)?

I. INTRODUCTION

“La falta absoluta de orden y de economía, acaso la mala versación y también la impericia de algunos funcionarios habían reducido el erario a una completa nulidad. No solo se hallaba exhausto de fondos y recursos, sino que hasta había perdido enteramente su crédito” (*Memoria de Hacienda, Perú* 1829b: 5). With these words Peru’s Minister of Finance Lorenzo Bazo characterized in 1829 the fiscal administration of the preceding government. It is an indictment which was repeated again and again by nearly all contemporary observers of the young republic’s finances during the first three decades of Independence and is echoed by the scarce handful of modern scholars who have shown any interest in the subject.¹ In this *communis opinio*, then, the public finances of Peru between 1821 and the late 1840s were characterized by penury, disorganization and corruption, and such a state of affairs was to be blamed overwhelmingly on the chaos of the Wars of Independence and the subsequent military caudillo politics.

It would be difficult to reject this gloomy picture completely. Nevertheless, I shall attempt to show in this paper that in some regards Peru’s

1 See, for example, Basadre (1968-70, II: 137); Rivera Serna (1959: 410-411); McQueen (1926: 3-4); for an exemplary analysis of shifts in government revenue and spending of Latin American state during the early republican period see Halperin Donghi (1982).

post-independence public finances performed better than assumed and that the causes for particular fiscal problems which without doubt persisted even throughout the era of the guano bonanza, were more complex than mere administrative inability and political disorder. We shall argue, that revenue collection recovered relatively fast after the end of the Wars of Independence and that some elements of a reasonable taxation policy were common to most governments of that period. On the other hand, the major fiscal problems arose out of an uncontrolled process of public expenditures. I will try to demonstrate that the overall fiscal structure of post-independence Peru was shaped as much by financial traditions from the late colonial period, the economic conditions of the young nation, and conscious fiscal policies, as it was by the interminable political struggles between contending caudillos and their retinue.

II. THE SIZE OF GROSS REVENUE

When Hipólito Unanue became Peru's first republican Minister of Finance under San Martín's Protectorate in August 1821, he did not inherit a flourishing treasury. Annual revenue had been growing during the 1780s and early 1790s by about 20 to 30 percent. But from the late 1790s to 1812 income stagnated at a level of between 4,600,000 and 5,200,000 pesos. The following years brought a dramatic slide in revenue collection to about 2,600,000 pesos (net) in 1814, the consequence of war, disruption of shipping and tax reforms of the Cortes at Cádiz. Viceroys Abascal and Pezuela struggled to stem the tide through a massive emergency tax program in 1815 and loans from the Consulado, other *ramos ajenos*, as well as the general population. During the following years more revenues were collected again — about 3,500,000 pesos in 1817 —, but the viceregal treasury never recovered the relatively high level of the first decade of the nineteenth century. Thus in the years since 1812 the colonial Peruvian financial situation had been catastrophic. But even before, since the renewal of war against England in 1796, Peruvian finances were precariously weak with deficits accruing whenever the wars disrupted shipping and mercury supplies and demands for funds from Madrid became stronger (Anna 1979: 16, 109-124; Fisher 1970: 119-123).

During the first four years of its existence the Peruvian republican government administered a war economy with exceedingly tenuous control over the minor part of the national territory. This was reflected both in the quantity and in the composition of the collected revenues. Between

August 1821 and August 1822 Unanue managed to scrape together some 1,300,000 pesos in regular income and about as much again through loans, sequestrations and the issue of paper money.² Although we do not possess any global data for the remaining war years, things did not get much better until Ayacucho, while the mining areas continued under control of the royalists, and San Martín's early decrees abolishing *tributo* and the extraordinary taxes levied since 1812 remained in force.

In spite of continuing complaints by government officials about the lack of funds, recovery after the end of the Wars of Independence and the enactment of a program of direct taxation during Bolívar's administration, was surprisingly swift. José de Morales y Ugalde, Finance Minister under President La Mar, reported total revenues of about 5,858,000 pesos for 1826, more than was ever taken in by the viceregal treasury. For 1827 he estimated revenues of about 5,200,000 pesos (*Memoria de Hacienda, Perú* 1827: 47-51).

The scanty data available for the quarter century after Ayacucho allow the tentative affirmation that total government revenue continued to hover around values between 4,500,000 and just over 6,000,000 pesos. In other words, revenue stayed essentially stationary with short-term fluctuations of an amplitude of approximately 25 percent. Only during the last six years under consideration here, the years of Ramón Castilla's first presidency between 1846 and 1851, which also witnessed a marked intensification in the political debate of public finances, did government revenue increase modestly to levels persistently above 6,000,000 pesos. But these increases were dwarfed when compared to the deluge of advances on guano consignments, which lead to national revenues of about 20,000,000 pesos only ten years later. In other words, nominally the annual revenues of the Peruvian republic continued after the end of the Independence Wars as high or, for some years, even slightly higher than those of the viceroyalty during those years when the Bourbon reforms brought about the highest fiscal returns at least since the halcyon days of the early seventeenth century. At a first glance, then it would seem wrong, from the point of view of revenue collection, to speak of a critical fiscal condition for Peru during the post-independence decades.

Several strong caveats have to be kept in mind in evaluating this some-

2 *Memoria de Hacienda, Perú* (1822: 11-13); for the first six months of 1822 total revenue of the *tesorería general* in Lima both from regular and extraordinary sources amounted to 1,658,117 pesos and 6 reales; see Dancuart and Rodríguez (1902-26, I: 235).

what surprising statement. They concern the reliability of the data, the rate of inflation and the size of Peru's population. The figures published in contemporary reports on Peru's public finances are extremely confusing, since under the same heading sums of greatly differing meaning are listed. Thus a figure purporting to represent gross revenue may refer to the total amount due (rather than collected); it may only represent the receipts in Lima's *tesorería general* (excluding all funds spent directly in the departmental treasuries); it may only be net revenue (total revenue minus the costs of collection); or it may exclude back taxes collected during the current year. Wherever possible, I have attempted to base my analysis only on gross revenue actually collected, including back taxes and all departmental receipts, without deducting the cost of collection (mostly the salaries of Ministry of Finance employees). Much of the varying figures on fiscal returns found in the literature can be attributed to this problem.

To my knowledge there exists as yet no long-term price index for Peru covering the first half of the nineteenth century. Marcel Haitin has recently shown that the price of seven agricultural commodities in Lima rose at a mean annual rate of 0.23 percent between 1799 and 1819. The war years between 1820 and 1823 showed stronger price increases of up to 11 percent per annum, but in the following years prices declined again to the level of 1819 (Haitin 1985: 190-198). For the twenty-five years following the Wars of Independence circumstantial evidence would suggest relative price stability, punctured only during the period of import prohibitions for major food and non-food commodities produced in Peru (most importantly wheat, flour and cheap cottons) between 1828 and 1833 and again since the late 1840s, a period which saw the gradual beginning of the major price rises during the 1850s and 1860s, caused both by the guano boom and price increases for Peru's agricultural exports in Europe (Macera 1974: CXXVI-CXXVIII; Gootenberg 1982: 348). Let us assume, for the sake of argument, price rises of between 20 and 30 percent for the period between the second decade of the nineteenth century and 1850. This would signify gross revenue of at least 4.2 million pesos annually during the late 1840s in constant terms of about 1810, about 19 percent less than the peak of late colonial revenue collection in 1812, but only 5 to 10 percent below average annual revenues during the period of highest collection between the late 1780s and 1812.

A somewhat different picture emerges, if one takes into consideration the population base, upon which the collection of revenue rested. With a population increase of about 730,000 persons between the mid-1790s and

1850, the per capita collection of gross revenues during this period declined from 28.9 reales to 23.3 reales.³ This turns out to represent a decline of just under 20 percent nominally, but on the order of magnitude of 43 percent in real terms (assuming a 30 percent inflation rate for the period between the early 1800s and 1850). In other words, while the Peruvian national government each year collected only slightly less *gross* revenues between 1825 and 1850 in real terms than the viceregal government had done during the years in which the Bourbon reforms showed most effectiveness, it collected considerably less taxes, duties, fees and other types of charges from every man, woman and child under its jurisdiction, than its colonial predecessor had done.

Three principal reasons might be adduced to explain this incapacity of the national government to increase its revenues proportionally to the rise of population: 1. Declining administrative capacity to collect revenues due to continued political disruptions. 2. A weak economic base, which saw no overall growth commensurate with population growth, or: 3. A conscious policy of lower taxation as a means to stimulate the economy. Which of these factors carried most weight can only be determined through looking at the major sources of revenue individually and at fiscal policy. I shall argue that insufficient administrative capacity to organize collection was a constant, carried over from the colonial period to the early decades after independence. Thus the major explanation for the stagnation of revenues must be sought in Peru's economic condition between 1825 and 1850. Various governments realized that it was well-nigh impossible to increase taxation without impeding capital formation and a gradual recovery of production in key sectors of the economy, as well as provoking a socially explosive impoverishment of large sectors of the population. The last ten years of the colonial regime had precisely brought about this kind of overtaxation through extraordinary loans which resulted in a dramatic rise of the internal debt of the viceregal treasury from about eight million pesos in 1812 to about twenty million pesos in 1819 (Anna 1979: 16). To this tune Peru's civil and ecclesiastic corpora-

3 This calculation is based on the following figures: Anna (1979: 16) gives mean revenue of the Viceroyalty at 4.6 million pesos annually during the 1790s. In 1795 the population of Peru was 1,271,297, including the Intendency of Puno, see Fisher (1970: 251-253) and Kubler (1952: 33); in 1850 Peru's population stood at 2,001,203, see Kubler (1952: 34); gross revenues of the Peruvian national government in 1850 were 5,828,040 pesos; see "Memoria del Ministro de Hacienda General D. Juan Torrico al Congreso de 1851," in Dancuart and Rodríguez (1902-26 V: 97).

tions and her wealthy merchant families had been decapitalized, a development which during the final phase of the Wars of Independence reached the extreme of stripping the churches of their gold and silver and organizing the collection of the jewelry of Lima's wealthy women. Thus during the following decades any attempts to increase revenue collection engendered the danger of diminishing the working capital of miners and merchants — or of impeding its accumulation — and of cutting into the livelihood of the popular classes.

III. THE MAJOR REVENUE SOURCES

While collection from most major sources of income tended to fluctuate sharply during the late colonial period, it is nevertheless possible to state that taxes and fees levied on mining and minting of precious metals and the sale of mercury contributed the largest share of the viceroyalty's revenue. Funds from the *ramos* of *quintos o diezmos reales*, *señoreaje o derecho de amonedación*, *azogue de Huancavelica* and *azogue de Europa* contributed between 15 and 25 percent of the net income of the viceregal treasury's *caja matriz* in Lima between the 1780s and 1820.⁴ After independence income from these sources collapsed, as the production of precious metals declined and a large share of *plata piña* never found its way into the mints of Lima and Cuzco. During the 1820s the mining and assaying charges only produced an income of about 150,000 pesos annually and the small surpluses produced by the mints did not flow into the general treasury, but rather were reinvested in the reconstruction of the mints, badly damaged during the wars, and their equipment with new machines (*Memoria de Hacienda, Perú* 1827: 8, 13-15; Dancuart and Rodríguez 1902-26, II: 51). At least since 1828 miners and liberal politicians clamoured for a number of major concessions as prerequisites for a recovery of Peru's mining industry, recognized by all as the country's principal source of wealth. Most importantly, Mariano de Rivero y Ustáriz in 1828 demanded a considerable reduction of the colonial taxes *cobo y diezmos*, imposing "derechos excesivos" on each *marco* of silver and *quilate* of gold produced. Rivero justified his demand by suggesting that such a tax reduction

⁴ See TePaske (1986); in 1799, for example, these four *ramos* contributed 1,311,559 pesos to the Viceroyalty's gross revenues of 4,833,507 pesos; for more details see TePaske and Klein (1982, I); see also Dancuart and Rodríguez (1902-26, I: 142-143).

would in effect increase revenue collection from this source, as it would stimulate production enormously. In 1828, the Minister of Finance rejected this proposal, but only one year later, in December 1829, Congress totally abolished *cobos y diezmos* and left in place a 5 percent charge on the *pastas* turned over to the mint as only tax on mining.

For several months, the Finance Minister did not apply this legislation, because as the liberal Santiago Távora put it sarcastically, "imbuido en las máximas de la administración antigua de tomar la plata para los gastos públicos donde primero se encontrara," he wanted "una entrada segura o una alcancía para cada batallón, que todos juntos daban la seguridad de orden y de paz."⁵

But since mid-1830, no more *cobos y diezmos* were collected and all future administrations stuck to the abolition of this major colonial tax. This in spite of revenue loss, which in 1831 Minister José María Pando estimated at close to 400,000 pesos annually (*Memoria de Hacienda, Perú* 1831: 18; Tantaleán Arbulú 1983: 52-53). Miners were showered with a number of other financial concessions during the late 1820s and early 1830s, which also reduced fiscal revenues, such as an exemption from the head tax, and the free importation of mining equipment and machinery (*Memoria de Hacienda, Perú* 1828: 15-16; Dancuart and Rodríguez 1902-26, II: 29-30). Between 1830 and 1850, the only significant income which the national treasury drew from mining originated from minting operations and an export charge on precious metals. In 1846, both amounted to 432,890 pesos, just over seven percent of gross revenues during that year.

The considerable reduction of state income from mining during the early decades after independence was not primarily a consequence of administrative incompetence. Rather it represented a conscious, albeit reluctantly introduced policy of stimulating the mining sector in order to aid it in overcoming the utter decay in which it had found itself during the 1820s.

The meteoric rise of customs revenue to becoming the mainstay of Peru's public finances until the late 1840s and again after the War of the Pacific represents a shift from taxing the most visible and concentrated sectors of production to taxing imports destined for consumption. This shift can only partially be explained by the performance of the various sectors of production and commerce after independence. While the

5 Távora y Andrade (1951: 73); "Proyecto presentado a la Junta Consultativa de Hacienda por el Director de Minería D. Mariano Eduardo de Rivero" in *Memoria de Hacienda, Perú* (1828: 29-39 and, for rejection of plan by minister, 15-19).

import trade underwent a shortlived boom during the mid-1820s, precisely when the mining sector reached its nadir, in the long run the level of imports remained tied to silver output, before guano created an alternative source of foreign exchange earnings to finance imports. Thus the shift towards relying to a large part on revenues collected from customs expresses the realignment of the social base of political power in independent Peru. It primarily benefitted rural producers, while increasing the tax burden for urban consumers of imported goods.

The last years of the colonial regime prepared the way for this major change in the composition of revenues. While before 1775 *almojarifazgos* had rarely contributed more than five percent of the net receipts of Lima's *caja matriz*, during the following decade the rapid expansion of overseas trade more than doubled customs collections both in absolute and in relative terms. In order to deal with the severe fiscal crisis during the early phases of the Wars of Independence, Viceroy Abascal in 1815 approved as part of his revenue raising package, an increase of *almojarifazgo* rates by one percent to four percent and stiff extraordinary import and export taxes on a number of key commodities, such as Chilean wheat, tallow, Peruvian soap, textiles, wines, cascarilla and sugar. Under the even more critical conditions of the last two years before San Martín's invasion of September 1820, a period when the Spanish navy had lost its control over shipping in the Pacific, Viceroy Pezuela reluctantly granted an increasing number of foreign merchant ships licenses to disembark their cargo in Callao harbor. This measure was taken against heavy opposition exclusively under fiscal considerations, "as the only method of saving the state", as Pezuela wrote to Spain. Cotton goods introduced on foreign ships paid 50 percent customs and other goods 36 percent. As a result, the viceregal *aduana* collected net revenues of 2,965,085 pesos during 1819 and 1820, amounting at least to a third of the viceregal government's gross annual income (TePaske 1986: Table 2; Anna 1979: 112-116, 140-145). The structure of the colony's public revenues was rapidly assuming the shape which was to prevail in independent Peru.

During the following decades, tariff policy evolved in the continuing struggle between short-term fiscal exigencies and the interests of different groups of merchants, hacendados, miners and artisans. Shifting coalitions between these interest groups and the government led to erratic short-term fluctuations of tariffs and customs regulation. It was by no means a foregone conclusion that all strata of merchants were in favor of lower tariffs, while artisans were the proponents of global protection (Gootenberg 1982: *passim*). The political weakness of the *consignatarios*

during the 1820s resulted both from the patriots' reaction to the strong support which the Consulado had granted to the royalist cause until 1820 and the glut of merchandise which the newly established foreign merchants introduced during the mid-twenties which threatened the livelihood of many Peruvian wholesalers and retailers (Gootenberg 1982: 333-335; *Memoria de Hacienda, Perú* 1822: 17, 28).

The highest pitch of the protectionist campaign was reached with the *ley de prohibiciones* of 1828, which completely forbade the importation of commodities produced in Peru, such as cheap cottons, wheat and flour, and wine.⁶ This was obviously not a measure intended to increase customs revenues, and so it is not surprising that during the following years various administrations repeatedly circumvented the law by granting special licenses to import prohibited goods against substantial cash payments of customs and cited fiscal exigencies for doing so.⁷ Contraband reached a peak during the years of the *ley de prohibiciones* and Minister of Finance Pando estimated that in 1831 600,000 pesos were escaping the treasury through the effects of the law (*Memoria de Hacienda, Perú* 1831: 22-23; Rivera Serna 1959: 439).

With their stocks of imports undergoing slow depletion, during the 1830s foreign *consignatarios* and Peruvian wholesalers began to form a coalition, clamouring for reduced tariffs. Since the last years of the first Gamarra administration, they were increasingly supported by the government — whatever its ideological stance —, because at least the termination of import prohibitions would improve the fiscal situation. Given that Peru would depend on the fiscal revenue from customs for many years to come, José María Pando suggested a middle path between complete free trade “and the system of restrictions and prohibitions which we have established.”⁸

Indeed the commercial codes of 1833, 1834 and 1837 brought a gradual liberalization of foreign commerce, although their application remained limited due to the frequent political disorders. The commercial code of

6 Távora y Andrade (1951: 79-80); Basadre (1968-70, II: 27-31 and 347); Anonymus [Santiago Távora y Andrade] (1831: 42-53).

7 Távora y Andrade (1951: 79-80); “Manifiesto del General La Fuente (1831)” in Odriozola (1863-77, X: 376-377); Bonilla (Ms. 1970, I: 148).

8 *Memoria de Hacienda, Perú* (1831: 23); *Memoria de Hacienda, Perú* (1832: 6-9); Gootenberg (1982: 335), places the emergence of the coalition between foreign *consignatarios* and national wholesale merchants only around 1840; for evidence of continuing conflicts of interests between foreign and national merchants during the mid-1830s, see Bonilla (Ms. 1970, I: 150).

1840, which essentially remained in force until 1852, consolidated the trend towards lower tariffs, with import duties between 3 1/2 and 32 per cent for most goods, special rates for merchandise also produced nationally, and an abolition of export duties except for precious metals.⁹ It would seem that the Ministers of Finance of the 1840s could live quite well with these reduced tariffs. In his *Memoria* for 1847, Castilla's Minister of Finance Manuel del Río expressed the connection which he perceived between the fiscal interests of the state and the liberalization of foreign trade: "...No ha perdido de vista el Gobierno que es preciso conciliar en el régimen de las aduanas la seguridad en el cobro de los intereses del erario con las facilidades que deben darse al comercio para su mas pronto expedición, y que de un modo indirecto producen utilidad al Estado removiéndolo los embarazos que ahuyentan al comercio, y haciendo por consiguiente mayor y mas activo el tráfico en nuestros puertos" (*Memoria de Hacienda, Perú* 1847: 10).

What were the effects of the rather significant changes of the government's tariff and foreign trade policy between the mid-1820s and 1850 on the level of custom's revenue? Table 1 presents figures both for customs revenue and British and French imports in Peru, taken as the best available measure for annual gross imports. If these figures even roughly approximate reality, they contain some surprising results.

In the first place, mean annual customs income did not fluctuate very strongly during the first quarter century of Independence (see Table 1). They reached a high level within a year after the defeat of the royalists and by the late 1840s they lay only 16 percent above this level. When imports were declining during the early 1830s, both a result of the glut left by the oversupply of the Peruvian market between 1825 and 1827 and the restrictive foreign trade regulations, customs revenues were still increasing somewhat between 1830 and 1833. To be sure, this may be partially explained through improvements in fiscal administration during the tenure of Pando and Pérez de Tudela.¹⁰ But it also seems to prove all those wrong who feared a loss of revenue due to the *ley de prohibiciones*. The preemption of that law by granting special import licenses on such key commodities as wheat, flour and cotton goods, apparently produced a high level of cash customs revenue, which brought more income than the charges on these products under normal trade conditions, with all the

9 For general outlines of customs regulations and tariff policies between the 1820s and 1840s see Bonilla (Ms. 1970, I: 141-157, 186-190) and Dancuart and Rodríguez (1902-26, II: 53-61, III: 56-58, IV: 51-53, V: 52-53).

10 This point is stressed by Rivera Serna (1959: 422).

Table 1
Peruvian Customs Revenue and Imports from France and Great Britain by Five Year Annual Means, 1825-1849 (Current Values)

Five Year Annual Means	Customs Revenue (in Pesos)			Imports From Great Britain and France	
	Callao ¹	All Aduanas ¹	Index	Value (in £)	Index
1825-29	[1,261,138] ²	1,840,000 ²	100	604,234	100
1830-34	1,421,117	[2,073,409]	112.7	474,509	78.5
1835-39	1,101,806	[1,607,534]	87.4	573,212	94.7
1840-44	1,365,787	[1,992,683]	108.3	777,600	128.7
1845-49	[1,458,430]	2,134,430	116.0	1,071,659	177.3

1 The values in brackets have been extrapolated from the ratio between revenues for Callao and all *aduanas* for those years for which both figures existed.

2 Only for one year, 1826.

Sources: Dancuart and Rodríguez (1902-26); Parliamentary Papers, House of Commons, London; Bonilla (Ms. 1970).

possibilities to postpone payment, to pay in paper money, or even to strike a deal with local customs employees. The slump of customs collection between 1835 and 1839 (it actually started one year earlier) can only be understood as a consequence of the civil wars between the factions of Orbegoso, Santa Cruz, Salaverry, and Gamarra.

During the 1840s, Peruvian customs revenue began to show a steady rise, which became more pronounced in the following decade. This rise was, however, much more modest than that evidenced by the country's imports. While customs revenues barely rose by a third between the late 1830s and the late 1840s, British and French imports increased by nearly 90 percent during the same period. This scissor-like development of imports and customs collection could only have been the effect either of administrative deterioration in the collection of customs, or of the liberalized trade policy. Since, if anything, fiscal administration became more effective in this decade, particularly during Castilla's first presidency, we must conclude that the adoption of the commercial code of 1840 and various other decrees simplifying and deregulating foreign trade, in fact showed the intended results: lower effective duties per unit of imports which flowed through the country's customs houses. In spite of widespread contraband, then, the protective trade policies during the late 1820s and early 1830s still showed a positive effect on the nation's customs revenues.

Until guano became a significant factor of Peruvian state finances customs income contributed between 32 and about 42 percent of the coun-

try's gross revenues.¹¹ It was easily the largest single source of state finances, not unlike the situation in many European countries during this period.¹²

Yet with another key revenue source of the colonial government, independent Peru relinquished it without concern for the fiscal consequences: I am referring to the *alcabala*, the sales tax levied at a rate of 6 percent since 1776 on nearly every commodity each time it changed hands.¹³ With annual revenues of between 600,000 and 800,000 pesos, the *alcabala* had contributed 12 to 20 percent of Peru's colonial public finances since the late 1770s (TePaske 1986: Table 2; Anna 1979: 112; Fisher 1970: 107-109).

This source of revenue was largely abolished no later than 1826 by the commercial code of that year. A feeble attempt to reintroduce *alcabalas* in 1831, as an expedient of improving the critical situation of the treasury was defeated by liberals in Congress, such as Santiago Távora.¹⁴ What persisted throughout the nineteenth century was the *alcabala de enajenaciones*, a charge on every sales transaction over real estate to be collected for the state by the notaries. This tax produced a revenue of between 65,000 and 101,000 pesos annually during the 1840s, with a noticeable upward trend. Probably it produced considerably less during the late 1820s and 1830s. In any case, since 1826, the *alcabala*, one of the four major pillars of the colonial treasury, was reduced to contributing between 1 and 2.5 percent of the independent nation's public finances, not by administrative inefficiency, but through a political decision.

11 Customs receipts as a percentage of Peru's gross national revenue: 1826: 31.4 percent; 1839: 37.3 percent; 1846: 38.7 percent; 1847: 40.1 percent; Macera (1974: LV) cites figures of about 46.9 percent for custom's share of Peruvian national revenue between 1845 and 1849, without indicating his sources.

12 In Great Britain, the £36,000,000 revenue from Customs and Excise constituted nearly two-thirds of total government revenue in 1827. Of this, at least half was collected in customs duties on foreign trade; see Clapham (1967: 320).

13 For details on colonial *alcabala* regulations see Dancuart and Rodríguez (1902-26, I: 34-39).

14 This major change of Peru's post-independence tax legislation has gone unnoticed by all modern observers, including Dancuart, Basadre and Bonilla. Because of the confusion reigning in this matter, I shall cite the relevant articles of the *Reglamento de Comercio*, promulgated on June 6, 1826:

"Sección Octava: Del Comercio por tierra

Art. 47.—Quedan abolidas de hoy en adelante las aduanas interiores, no debiendo subsistir sino las litorales y de fronteras que serán designadas por una ley especial.

Art. 48.—Se extingue asimismo el seis por ciento de aumento de derechos sobre las mercaderías internadas a las provincias, pudiendo en su virtud conducirse

How can we explain this apparently smooth and uncontroversial abolition of an important revenue source, a step which left very few traces in available contemporary publications?

It is quite obvious that the *alcabala* was a highly unpopular tax which caused great problems in collection. It hampered trade particularly in the sierra where it brought great disadvantages to the mostly illiterate *arrieros*. *Alcabala* could only be efficiently collected with a costly and heavy-handed apparatus of internal customs and a multitude of other officials controlling the *guías* of all merchandise being transported. The abuses of *alcabala* collection had played a considerable role in provoking the cycle of rebellions in the early 1780s, something that could not have been forgotten fifty years later (Anonymus [Santiago Távora y Andrade] 1831: 55-56; O'Phelan 1982).

The losses of revenues from indirect taxes such as the charges on mining and minting and the *alcabala*, inevitably brought forth an attempt to increase direct taxes. San Martín's step to abolish *tributo* in 1821, a necessary symbolic measure to signal the break with the colonial order to those victimized by it, had to be taken back only five years later, obviously for financial reasons. But this time, the Indian head tax was to be embedded within a *contribución general*, which, in accord with liberal precepts of equality, was to weigh equally on all social and ethnic groups of Peruvian society. As Finance Minister Morales y Ugalde explained in 1827, the head tax was made extensive to all social classes, in order to alleviate

libremente de un punto à otro, con guía de aduana de su procedencia, la que no se concederá sino á naturales y ciudadanos del Perú.

Art. 52.—No causan de alcabala las producciones naturales é industriales del Perú en los lugares de su procedencia, transporte ó consumo, con tal que se haga el comercio de ellas, con guías de la aduana, ó del intendente ó gobernador del lugar de su extracción, sin cuyo requisito sufren la pena del seis por ciento de derechos aplicables a los denunciantes."

See Dancuart and Rodríguez (1902-26, II: 85); these regulations were essentially confirmed by later codes, as e.g., Art. 61-65 of the *Código de Comercio* of 1840; see *ibid.*, III: 114-115; the idea of Dancuart and Basadre that *alcabalas* were retained in principle by the code of 1826, may have its origin in the ambiguous wording in the report to Congress by Minister of Finance Morales y Ugalde: "En el [the *Código de Comercio*] se supriman las aduanas internas, principio de multitudes de tropiezos; desaparece el *aumento de las alcabalas* y se esceptúan de derechos las mercancías extranjeras, que por cuenta de sus primeros especuladores, ó habiendo mudado de dominio, refluyen en lo interior de la república, con solo sufrir el primer derecho, del 30 por ciento [i.e. import duties] designado en uno de sus artículos" [my emphasis]; see *Memoria de Hacienda, Perú* (1827: 19-20); on the attempt to reestablish *alcabalas* in 1831 see Anonymus [Santiago Távora y Andrade] (1831: 55-56).

the burden on any particular social class and to obviate the need of reimposing an indirect tax on "artículos de primera necesidad y consumo" (*Memoria de Hacienda, Perú* 1827: 24-27). Here the replacement function of Bolívar's direct tax package for the reduction of indirect tax levies, especially a sales tax, is made explicit.

The direct taxes which were of any importance until the end of the nineteenth century were all established within a few years between 1825 and 1828. Besides the two parts of general capitation tax, the *contribuciones de indígenas* and *de castas*, these included levies on net income from real estate (*contribución de predios rústicos y urbanos*), and from commerce, trades and professions (*contribución de patentes* and *de industrias*). It is striking how most Finance Ministers of the period stressed that all established direct taxes were only drawing on the net product or income of any property or trade, and not on its principal or capital. These men were imbued with physiocratic concepts, even if these seemed difficult to apply in a society with large sectors for which the concept of net rent was either meaningless or extremely difficult to transform into an accurately measurable quantity.¹⁵

The *contribución de indígenas* (see Table 2) was not only by far the most lucrative of these taxes — it produced about three-fourths of total revenue from all direct taxes —, but also the one which underwent least administrative and legal confusion during the three decades following its reestablishment. This was a consequence of the politically much less controversial nature of the *contribución de indígenas* compared with the direct taxes levied on other social groups. But it also reflected the ease with which republican Peru could adapt the colonial machinery and procedures of collection for the Indian head tax: Collection followed the ordinances of 1784 with only minor changes of rates, which varied regionally in any case (Kubler 1952: 5-6).

For the few years after independence, for which we possess figures on the *contribución de indígenas* (in many years only a lump sum for *contribuciones directas* was published), its revenue lay between five and thirty percent above the mean income from this source during the 1790s. Collection increased somewhat during the 1840s over the first fifteen years after the tax's reintroduction, mainly because of Indian population growth.

15 For examples demonstrating that Finance Ministers were thinking in these terms see *Memoria de Hacienda, Perú* (1827: 24-27), and *Memoria de Hacienda, Perú* (1847: 4-5); for similar problems in the application of physiocratic taxation principles in Western Europe see Ardant (1975: 178-181).

Table 2
Contribución de Indígenas (Gross and Per Capita Values), 1795-1850

Year	Gross Revenue	Indian Population	Per Capita Revenue
1795	986,702.5 pesos ¹	732,724	1.35 pesos
1826-27	1,039,402 pesos ²	998,846	1.04 pesos
1850	1,237,795 pesos	1,185,865	1.04 pesos

1 Mean annual revenue collection, 1790-99.

2 According to *matriculas*; not necessarily collected.

Sources: Fisher (1970); Miller (1975); Kubler (1952); Dancuart and Rodríguez (1902-26)

Per head of Indian population, the republican government collected less in current pesos from this source than the colonial regime had done during the 1790s. The decline, however, was probably quite a bit smaller than the roughly 25 percent suggested by Table 2, since the population figure for the 1790s is likely to be too low, while the figures for the republican period are high. In part, this minimal drop in the per capita collection of *contribución de indígenas* may express the measure of decline of administrative effectiveness. But it also reflects the frequent practice of republican governments of exempting local communities and even whole provinces from paying *contribuciones de indígenas* for diverse reasons, such as droughts, falling income due to war, or political expedients (Rivera Serna 1959: 411-412). In terms of constant pesos, per capita collection of course declined significantly, say by 30 to 40 percent, between 1790s and 1850. But this was merely the consequence of maintaining, in terms of current pesos, the rates of the *contribución de indígenas* equal to those charged during the late colonial period.

This political decision, not to increase the rates of the *contribución de indígenas* proportionate to the rate of inflation already explains a large share of the decline of the Peruvian state's gross revenue to which we alluded above. There can be little doubt, then, that whatever its absolute burden on the Indian peasants' economy, the *contribución de indígenas* weighed relatively less on this social group during the early decades after independence than it had during the Bourbon reform era.

It was the imposition of the other direct taxes which constituted the early republic's major reform of the fiscal structure. Because they were politically controversial and posed great administrative problems, governments changed or even abolished the taxes in a confusing stream of laws and decrees, and their contribution to gross revenue remained modest beyond the period under consideration here.

But European countries had found it no less difficult to gradually shift taxation from consumption to production on an equitable basis since the mid-eighteenth century. One may cite the famous cadastre of the Duchy of Milan which took forty years to complete. In fact, many enlightened absolutists failed in their attempts to impose a direct tax on the net product of agriculture. After the end of the Napoleonic Wars especially the economically most successful nations of Western Europe increasingly relied on indirect taxes on articles of consumption. Under strong public pressure, the Vansittart administration in Great Britain saw itself forced to repeal the wartime income tax in 1816. Curiously, it was in some of those nations, in which the economy remained largely pre-industrial during much of the nineteenth century, where the income tax and other direct taxes played an important role relatively early, as, for example, in Italy (Ardant 1975: 208-223; Dowell 1965, II: 262-263). This was in a sense also Peru's situation in 1825: The economy was too weak, its structure too archaic for indirect taxes alone to produce the needed revenues. Because of this weak economic base men as Larrea y Loredó and Pando gladly employed the enlightened fiscal principles to assess new direct taxes, such as *castas*, *predios rústicos y urbanos*, *patentes* and *industrias*. But it was the same weak economic base which rendered these taxes relatively inefficient and brought forth strong opposition.

In order to minimize "double taxation", the tax laws from the very beginning established a system of mutual exemptions, whereby those who had to pay *contribución de patentes* did not need to pay *contribución de castas* and *de industrias* and according to which *contribución de predios urbanos* was only to be assessed in the towns in which *contribución de patentes* was levied.¹⁶

This latter tax, a proportional graduated levy on the net income from commerce, crafts and professions assessed through the various *gremios*, was only collected in Lima and five or six other cities. Lima alone produced nearly 80 percent of revenue from the *patentes* tax, amounting in total to between 60,000 and 80,000 pesos annually. The *contribuciones de castas* — a flat rate of first five and later three pesos on adult males — and *de industria* — four percent on net income from property and trades — primarily was levied upon the mestizo and white population in provincial and district level capitals, earning their living as hacienda owners, administrators and tenants, as lawyers or notaries, as muleteers or traders.

16 See the decree establishing the *contribución general* of Aug. 11, 1826, in Dancuart and Rodríguez (1902-26, I: 277-278).

This made it possible to identify specific taxes with more circumscribed social groups and allowed the caudillo politicians to ingratiate themselves with the one or the other group by abrogating the specific tax which applied to it. Between the late 1820s and 1845, this produced an "on-again/off-again" succession of decrees abrogating and reestablishing the *contribuciones de castas*, *industrias* and *patentes*. In 1829, General La Fuente, an Arequipeño with his political base in the Southern Sierra, abrogated the *contribuciones de castas* and *de industrias*; presumably these taxes deepened the economic crisis of the affected social groups and the taxes, due to resistance of the population, had hardly brought in any revenue (*Memoria de Hacienda, Perú* 1829a: 16; Rivera Serna 1959: 414-415). The same decree reestablished the *contribución de patentes*, abrogated by Congress in 1827.

In this connection, one should recall that it was during La Fuente's short-lived caretaker government, that import licences for flour and cotton cloth circumventing the *ley de prohibiciones* were granted for the first time against the loud protest of Lima's *junta departamental* and the city's national merchants. Together these measures suggest that La Fuente pursued a fiscal policy favoring the provincial mestizo and criollo groups and shifting the tax burden towards Lima's merchants, artisans and shopkeepers. Again in 1839 the Congress of Huancayo, under the influence of the same Gamarra, who had revoked La Fuente's tax decrees ten years earlier, abolished the *contribución de castas*, reasoning that this tax "ha recaído sobre personas miserables cuyos recursos apenas bastan para sostener las primeras necesidades de la vida sin aliviar las del Estado" (Dancuart and Rodríguez 1902-26, III: 53-54, 102). It was not reintroduced again during the following ten years.

For some contemporary observers like Castilla's Finance Minister, Manuel del Río, this heightened the injustice of the *contribución de indígenas*. For the Minister the failure to maintain a similar capitation tax on all other social and ethnic groups "destruye el principio de igualdad [...], porque hace pesar con mayor fuerza el impuesto sobre los indígenas, que son la clase mas menesterosa de la nación" (*Cuenta general* 1847: IV; *Memoria de Hacienda, Perú* 1847: 3). Del Río blamed the abolition of the *castas* tax for a 30 percent reduction in direct tax collections from 1845 to 1846. Since revenue from *castas* had always been minimal, this was primarily the consequence of the fact that now more Indians attempted to pass the color line for tax purposes.

In his *Memoria* for 1847 Del Río demonstrated the whole dilemma and the ambivalence which the Indian head tax produced in enlightened fis-

cal officers of the criollo state. On the one hand he announced the ardent desire of the government to reduce the *contribución de indígenas* "as soon as the urgent necessities of the treasury permit it." On the other hand he suggested that the law permitting Indians to sell their land to non-Indians should be changed merely on fiscal grounds, because it tended to diminish income from the *contribución de indígenas* as Indians without land paid a lower rate (*Memoria de Hacienda, Perú* 1847). As much as Peru's ruling elite found the Indian head tax inequitable and shocking to their liberal ideas, it remained indispensable for government finances.

While the *contribución de castas* undoubtedly faced the greatest resistance, that encountered by the other new direct taxes was only different in degree but not in kind. Those to be taxed refused or evaded assessment, thus hampering the drawing up of the tax lists.¹⁷ It is clear that many of the lists remained incomplete and often weighted the net income of the different tax payers totally unproportionately, not only the result of concealment but also of inherent problems of income measurement in agrarian societies. Concerning the *contribución de predios rústicos*, for example, the four percent tax on the real or calculated rental income from agricultural land, well into the twentieth century large landholders were under-taxed. Owners of the smallest landholdings (mostly poor Indian peasants), producing a rent of less than fifty pesos annually, were exempted from this tax by law of 1840 and probably had not been matriculated before this date either (Dancuart and Rodríguez 1902-26, III: 102). Thus the tax weighed unproportionately heavily on the owners of small fincas and on the wealthiest peasant strata. To a lesser extent a similar distribution of the tax burden probably also characterized the *patentes, industrias* and *predios urbanos* taxes.

The weakest link in the fiscal administration was to be found on the provincial level, with those officials responsible for collecting the direct taxes. In fact it should be stressed that independent Peru's attempt to establish a program of direct taxes required putting into place a whole new layer of fiscal administration. With the one exception of *tributo*, the colonial treasury depended overwhelmingly on taxes which could be collected directly by the *cajas reales* and special fiscal institutions, such as the *alcabala* administration and the mints, in other words all central and regional offices staffed with full-time financial bureaucrats. The republic could not afford to create special treasury offices in each of the roughly

17 For reports on tax payers' resistance see *Memoria de Hacienda, Perú* (1827: 24-27); Rivera Serna (1959: 414-415); Kubler (1952: 7, n. 22).

sixty provinces. And so the government adopted the same method of collecting all direct taxes, which the viceroyalty had used for tribute collection: Entrusting the chief executive officer of the province, the *subprefecto*, with the responsibility for tax collection against payment of a commission. However, it was one thing for a colonial creole *subdelegado* with the aid of *curacas* to enforce the payment of *tributo* by Indian peasants, and quite another for a creole or mestizo *subprefecto* during the early republican period to collect taxes from landholders, traders, professionals and artisans hailing from the same or a more elevated socio-ethnic status as he himself. The *subprefecto* lacked the power to enforce the tax laws against these groups and often, for politico-clientelistic reasons, he did not want to enforce them. This was, to be sure, largely the consequence of the lack of autonomy of the government machinery from the volatile caudillo politics, as Manuel del Río pointed out in 1847: "La sucesión de revoluciones que ha colocado en el mando de las provincias a jefes sin garantías y al antojo del mandatario que solo atendía a conservarse en el puesto, sin exigir de sus prosélitos mas que adhesión personal, ha producido la dislocación que se advierte en el sistema rentístico por consecuencia del olvido de las leyes."¹⁸

Nevertheless, one should not forget that, from the point of view of "state building," this ineffectiveness in the collection of direct taxes cannot be seen as falling back behind the level of organizational infrastructure already achieved by the colonial regime. Rather, as pointed out above, it was the first attempt at broadening the fiscal control over society. George Kubler encountered in the Archivo Histórico of the Ministerio de Hacienda 164 *matrículas* on all direct taxes (including *indígenas*) for the period 1825-1854 and probably half again as many more are destroyed or lost in private or regional archives.¹⁹ Whatever their imperfections as cadastres of real property and net rents, they represented a significant first step. Malcolm Deas has pointed out in a recent article, that any serious attempt at levying direct taxes in Colombia only began during the

18 *Memoria de Hacienda, Perú* (1847: 6); for another example of the pervasive dissatisfaction with the subprefects' fiscal administration, see also *Memoria de Hacienda, Perú* (1831: 6-13).

19 Kubler (1952: 1); I have located two further *matrículas de predios rústicos* between the 1820s and 1850s for a single province (Azángaro).

20 Deas (1982: 300-302); I am grateful to Reinhard Liehr for pointing out this article to me. Marcello Carmagnani reports that the Mexican central and state governments also failed in extending fiscal administration to the provincial level (Carmagnani 1983: 291).

1850s, thirty years later than in Peru.²⁰ The difference probably lay in the stronger statist and centralist tradition in Peru since colonial times. Just as the capitation tax for non-Indians was making its demise from the Peruvian scene during the mid-1840s, some of the other direct taxes, particularly the *contribución de predios rústicos*, were showing signs of becoming more accepted, as revenues from these sources increased. The receipts from the tax on rental income from urban and rural real estate property had grown from 41,000 pesos in 1830 to between 125,000 and 147,000 pesos during the late 1840s (Dancuart and Rodríguez 1902-26, II: 53 and IV: 53; *Cuenta General* 1847). During the first presidency of Castilla total income from direct taxes other than the Indian head tax contributed between four and six percent of gross revenues. Including the *contribución de indígenas* direct taxes accounted for between 22.5 and 32 percent of gross revenue between 1826 and the late 1840s²¹.

Besides the major sources of income which we have looked at so far, the government continued to draw revenues from a great variety of taxes, fees and rents, nearly all of which were of colonial origin. Among these were to be found the stamp tax, postal charges, the government's share of tithes, monopoly rights on the sale of tobacco and nitrate, fees on vacant civil and ecclesiastic positions, the rent or sale of national property and of the extinguished colonial corporations, such as inquisition, *temporalidades* (Jesuit property) and the *caja de censos* (Indian community fund). Most of these charges lingered on throughout the period under consideration, although many were either inefficient as sources of income — with the costs of collection high and the receipts low — or were odious to the creole political elite (Dancuart and Rodríguez 1902-26, II: 50-51; Ugarte 1977: 104). More than with the policies towards the major revenue sources, their endurance was a consequence of fiscal convenience, as their collection raised little opposition from the tax payers. In spite of attempts to reduce the rate of tithes since 1832 and its denunciation by Manuel del Río as obstructive to agriculture, collection continued nearly at the same level as during the late colonial period until the mid-1840s, when they began to wither away before being finally abolished in the mid-1850s.²²

The almost total disappearance of revenues from the production and sale

21 Tantaleán Arbulú (1983: 54) suggests that the *contribución de indígenas* alone accounted for 31 and 34 percent of current government revenue between 1826 and 1830.

22 *Memoria de Hacienda, Perú* (1847: 8-9); on *diezmo* legislation see Dancuart and Rodríguez (1902-26, II 51-53, 117, 189-190, 220, and III: 54, 91-92).

of tobacco, a *ramo* which during the last years of the royal monopoly had become a major source for the viceregal treasury, is shrouded in confusion and needs further study. During the years of the Wars of Independence only the sale of tobacco in the cities had remained a government prerogative. But in 1826, the monopoly was reestablished, and this "bajo una forma mas aborrecible e inmoral que la del estanco real," as the unflinching liberal Santiago Távora tells us (Távora y Andrade 1951: 72).

In the following years, the monopoly was apparently farmed out, for the small amount of 20,000 pesos annually. But contraband imports were massive since they were cheaper than the domestic tobaccos. The producers in Chachapoyas could only secure the marketing of their expensive product through a law which granted them the payment of taxes in tobacco. In spite of an unclear legal situation, the monopoly disappeared during the 1830s and the only tax remaining on domestic tobaccos was a special sales tax, applied to the debt amortization fund of the *caja de arbitrios*. The basic problem, because of which revenues from domestic tobaccos evaporated before the treasury's eyes, seems to have been that due to various factors, Peru's tobacco production could not compete with Cuban and U.S. imports and would have required heavy protection, which many creole politicians were not willing to grant due to the unpleasant experiences with the royal monopoly.²³

Taken together, all these minor taxes, charges and other types of government income probably fluctuated more sharply from year to year than the major sources of revenue did between the 1820s and 1850, simply because some items, such as income from the sale of national property, was only collected sporadically. Both because of such sales, which were particularly frequent during the 1820s and the Orbegoso and Santa Cruz administrations, and of the greater importance of income from the sale of domestic tobacco, I suspect that the share of the minor *ramos* gradually declined from the 1820s to the 1840s. In 1846, they still produced about 250,000 pesos, or about four percent of gross revenues.

The 1840s witnessed the rise of Peruvian guano sales. But their importance for the Peruvian treasury was somewhat delayed, as the government only slowly realized the income earning potential of the fertilizer, and the discovery of an alternate source before the coast of Africa depressed demand during the mid-1840s. Only since 1847 did advances

23 Távora y Andrade (1951: 111); *Memoria de Hacienda, Perú* (1822: 20-21); Rivera Serna (1959: 415); *Memoria de Hacienda, Perú* (1831: 24-25); Anonymus [Santiago Távora y Andrade] (1831: 53-58).

from guano consignments begin to contribute significant funds to the treasury with some regularity. Yet until the early 1850s, the share of guano income remained smaller than that of customs duties and direct taxes.²⁴ As in many other aspects of the country's fiscal structure, Castilla's first presidency was, also in this regard, a period of transition.

IV. FISCAL DEFICITS

It was very commonplace during the early decades after independence for ordinary income to fall short of expenditures. This was of course the consequence of the utter absense of control by the Ministry of Finance over how most of the revenue was spent: The Peruvian Congress, among whose members only a handful had an inkling of understanding and/or interest in concrete fiscal questions, essentially abrogated its responsibility as controller of the public purse string, by never deliberating about any budget proposal prior to 1847, twenty-six years after independence (Basadre 1968-70, II: 44). Because other ministries failed to supply the Finance Minister with precise data on their required funds, the sporadic earlier attempts to draw up budgets anyhow, for example by Pando in 1831, were necessarily highly unrealistic (*Memoria de Hacienda, Perú* 1827: 48-51). But the major problem was that much of the public revenue was spent decentrally, without any regard to possible budgetary limitations. The departmental administrations spent funds collected in the *tesorerías departamentales* regionally as they deemed necessary. An even graver problem of fiscal control was of course posed by military units stationed in the provinces which laid their hands on as many public funds as they could (Rivera Serna 1959: 403, 424-426; Távora y Andrade 1951: 55). In effect, the *tesorería general* in Lima only controlled part of the public revenues. Since the need for funds was greatest in the capital, central treasury carried the brunt of the deficit (*Memoria de Hacienda, Perú* 1828: 19-20). Given this often recurring situation, and the enlightened principle avowed by more than one Minister of Finance, that the budget should be balanced, one has to be struck by the extreme reticence of early republican governments to increase taxation.

After the enactment of the package of direct taxes during Bolívar's reign, which, as we have seen, in good part was meant to replace abolished or

²⁴ Ugarte (1977: 112-114); Macera (1974: LV, cuadro 12); the table contains almost certainly miscalculations for the late 1840s.

reduced taxes from other *ramos*, the major trend soon pointed towards reduction of taxes. While a few more sources of income were put on the books by governments during the 1830s and 1840s — such as the *impuesto a los licores* — more were abrogated or their rates lowered. Again and again, the Finance Ministers exclaimed in critical financial situations that somehow rather the urgent fiscal needs had to be met without further burdening the taxpayers. Thus, after describing the critical shortages of the national treasury, José María de Pando wrote in 1831: “¿Que medios adoptar para hacer que se minore sucesivamente este deficit? Aumentar las contribuciones directas es cosa absolutamente imposible; la miseria de los pueblos es extrema, y con suma dificultad se pagan las existentes: el producto de las indirectas sería susceptible de acrecentamiento; pero este efecto necesariamente habría de ser lento y progresivo” (*Memoria de Hacienda, Perú* 1831: 28).

Three factors contributed to most governments' decision to seek funds for overcoming deficits by means other than through raising taxes: 1) Usually the government needed extrafunds in the short term, because — due to deficient accounting — the lack of income to disfray all necessary expenditures was discovered only immediately before it occurred: Raising new taxes would take too long to help. 2) New taxes were dangerous politically in a period, in which all social groups with a voice in public affairs were complaining about their impoverishment. 3) Undoubtedly, the creole political elite was influenced by the growing tendency in the major West-European countries, especially England, to lower the tax burden of the population between the 1820s and 1840.

After Peru's public credit had collapsed as early as 1825, when the servicing of the two loans contracted in London in 1823 and 1825 was not continued, the country had no access to the international capital markets until 1847, when it became possible again to contract loans in England secured by guano (Mathew 1970b). During the intervening twenty-two years extraordinary funds to plug up deficits in the budget had to be raised in Peru itself. The governments essentially employed three methods to reach this goal: Outright loans, voluntary or otherwise; advances on future revenues; temporary reduction or non-payment of civil and military salaries.

In contrast to the foreign debt, which, while never renounced, was essentially neglected for close to twenty years, all these types of internal debts engendered a reduction of revenues and increased expenditures in the short and medium term. While the Peruvian government managed to hold the foreign creditors at bay by claiming absolute indigence, it could

never do the same with the holders of the internal debt for long. Without at least partial repayment of creditors in Peru, the last source of credit would have dried up, and the political base of the republic would have been eroded, as the governments owed to too many merchants, miners, landholders, bureaucrats, military officers, and professionals, all those groups who could exert political influence.

Foreign and Peruvian merchants, who were the major contributors of loans to the government, might complain about the insecure business conditions created by repeated erogations. But usually they were in a good position to impose favorable terms, when the treasury wanted to borrow money. As security for the repayment of the loans, the government was willing to admit debt certificates as part payment of certain taxes and charges, among them customs duties. During the late 1820s, when debt certificates were traded at a discount of up to 75 percent, merchants could even make speculative profits by buying such *billetes* and using them at face value to pay in part the import duties on their merchandise.²⁵ It should also be mentioned in passing that the government's practice of accepting depreciated instruments of the public debt at their nominal value in lieu of customs payment, effectively lowered the tariff rates.

Obviously the practice of asking for advances on tax payments or other ordinary charges had an adverse effect on future short-term revenue collection. This practice, which finally led to the huge disastrous advances on future consignments of guano during the 1850s and 1860s, began no later than 1828, when during the war with Gran Colombia the Finance Minister Gaspar de Rosas proposed to fill an urgent requirement of one million pesos by advance payment of all direct taxes by half a year. Rosas expressed his conviction that the citizens would understand this measure, as it was aimed at avoiding new extraordinary taxes (*Memoria de Hacienda, Perú* 1828: 19-20). By 1845, this fiscal practice had become so widespread that the Aduana de Callao, instead of being creditor, owed 412,505 pesos and the Casa de Moneda 293,000 pesos. In the words of Emilio Dancuart, "cada renta fiscal ofrecía al Gobierno no solo una suma de dinero que consumir sino un recurso más para pedir adelantos á los que debían pagarla en lo futuro" (Dancuart and Rodríguez 1902-26, III: 49).

25 See Camprubí Alcázar (1960: 108-109); for an analysis of the, relatively late, rise of state dependence on mercantile credits in Rosa's Buenos Aires of the early 1840s see Halperin Donghi (1982: 219).

The reduction or non-payment of salaries both to the bureaucracy and to the army officers at times must have been practiced for fairly long periods of time and one wonders to which degree discontentment over lack of payment among military and civilian personnel might have been responsible for the instability of the one or the other regime. Even though the government had been repaying not inconsiderable amounts of debts on past salaries and pensions and some of the outstanding debt may have been transformed into general certificates of the national debt, by December 1846 the public debt on civil and military salaries and pensions still amounted to over 2,000,000 pesos (*Cuenta general* 1847: unnumbered table). The government realized the dangers inherent in this debt and the largest loan on guano before 1850, a loan from 1848 amounting to 850,000 pesos, was contracted and earmarked (although not spent) exclusively for the purpose of repaying past salaries (*Memoria de Hacienda, Perú* 1949: 13-15).

Given the obviously debilitating effects of this type of deficit spending for the state and the economy of a country, which had not much of any credit infrastructure, it remains hard to understand why it was followed. To be sure, in many ways it was simply the continuation of a fiscal demeanor of the colonial regime, which in Peru had borrowed at a disastrous rate during its final decade, not to speak of the long tradition of deficit spending of Spain at least since Philip II.

It is significant that a keen contemporary practitioner of financial politics as Manuel del Río, felt that the weight of Spanish tradition was greater in public finances than in most other areas of society (*Memoria de Hacienda, Perú* 1849: 6). While he, however, only meant to point out all the negative, debilitating effects of the Spanish heritage, it is clear that the young Peruvian republic also benefitted from a fairly strong colonial fiscal infrastructure. Both early republican Peru's continued capacity to collect revenue at about the same level as the late colonial regime and its adoption of deficit spending, as well as a chaotic system of public accounting owed much to the "Spanish tyranny," as the republican creoles liked to call their colonial past.

But deficit spending also reflected the social basis of politics in early republican Peru: Spending could not be controlled, because the machinery of state had lost its autonomy and became dependent on contending politico-military factions through whom powerful social interest groups could exercise a rather immediate influence on economic and fiscal policies. In this political atmosphere, it proved impossible to levy new direct taxes — or make those established in 1824-26 more efficient —, because

this would inevitably have fallen onto those classes on which, in varying coalitions, the regime depended for political support, namely various groups of merchants, large landholders and artisans in the major cities. After the late 1820s, neither could the rate of indirect taxes be raised, both because the growing political strength of importers and wholesalers, but also since protectionism seemed out of tune with the ideas of the time in Europe, an element not to be underestimated for the decision making process of the creole political elite.

Thus, under the given social and political circumstances, there really seemed to exist no alternative to raising the needed additional revenues through loans and other forms of credit. It seemed acceptable, because it hurt the politically powerful groups, particularly merchants, relatively little, since they used the payment of loans to the government as a tool to extract other advantages. At the same time it concealed the financial burden which it placed on other social groups better than the levy of new taxes could.

V. THE SOCIAL INCIDENCE OF GROSS REVENUE

We have now arrived at a place where we can profitably raise the question as to how the burden of taxes, loans and other charges collected by the Peruvian state between the 1820s and 1840s, was distributed socially. The conventional answer has been that it favored particularly the creole hacendados and fell particularly heavily on the Indian peasantry.²⁶ The problem with this view, which certainly has some merits, is that it is based only on a consideration of direct taxation.

At the outset, it should be stressed that to a certain degree taxation in early republican Peru maintained a typical feature of ancien régime fiscal structures: It remained quite particularistic and did not yet achieve a high degree of universality. That is to say, due to special tax exemptions, regionally differentiated problems of collection, as well as a great many municipal and local taxes members of the same class were not necessarily taxed at the same rate throughout the whole nation.

26 See, for example, Yepes del Castillo (1972: 42); Tantaleán Arbulú (1983: 56) views the tax policy of Peru's "Estado Caudillista" as reproducing the "división estamental socio-étnica colonial de criollos e indígenas;" this view underestimates the reformist efforts of early republican fiscal concepts, which, as I hope to have shown, clearly sought to move towards a new vision of society, whatever its success.

Leaving this problem aside, any analysis of the social incidence of the tax burden needs to consider *all* sources of state revenue: direct taxes as well as indirect taxes, but also the credits with which the deficits were financed.

With this in mind, it is plain that Peru's early republican taxation was highly regressive. Three-fourths of the direct taxes were levied upon the large mass of rural poor, the Indian peasants. The remaining direct taxes hit small shopkeepers, traders, artisans and intermediate landholders relatively harder than large landholders, importers and wholesalers. The largest chunk of revenues, import duties, primarily burdened the poorer strata of the larger cities. These strata consumed most of the imported cheap textiles and food stuffs, which constituted the lion's share of gross imports. Duties on luxury imports paid by the wealthy groups both in the cities and in the countryside would appear to have been of secondary importance.

As to domestic credits to finance the budget deficits, it seems obvious that the urban middle and lower classes bore the main brunt. Merchants, but also large landholders often had possibilities to get something in return for their loans to the government, and found ways to redeem the debt certificates they held at face value. Not so the hundreds of middle and lower level bureaucrats who lost millions of pesos in salaries, or the small urban shopkeepers, many artisans and their employees, who contributed to forced loans. Mostly they deemed themselves fortunate if they could redeem the *billetes* they held or the paper money issued in 1822 and 1823 at the much depreciated market rate.

It would seem then that besides the generally regressive structure of Peru's early republican taxation, through which both urban and rural lower classes contributed relatively more than importers, wholesalers and large landholders there is a second and may be more significant, because novel bias to the social incidence of taxation between the 1820s and 1840s: a shift of the tax burden from the rural provinces to the major urban centers. After all, it was not only larger landholders who fared quite well in the countryside. We have seen that the taxation of miners was considerably reduced. The near total abolition of *alcabala* favored primarily *arrieros*, traders and shopkeepers in the interior provinces. Last not least, while Indian peasants still carried a heavy burden with the *contribución de indígenas*, the per capita weight of this tax became lighter, both because the republican governments maintained the same rate as the colonial regime in spite of inflation and because collection failed to keep up with population growth.

The major losers of the early republican tax reshuffle would seem to have been the lower and middle strata of the handful of important centers, primarily Lima, but probably also Arequipa, Trujillo, Cuzco and Huamanga. They paid most of the import duties, a good share of the new direct taxes (primarily *patentes* and *predios urbanos*) and were the major victims of the practice of deficit spending. It is true that the cities, particularly Lima, also were major beneficiaries of public expenditures, in the form of bureaucratic employment, as Santiago Távora pointed out. But compared to the later colonial era, most lower and middle echelon bureaucrats clearly were living badly now. It seems more than coincidental that Lima's population declined from the early 1820s at least until the early 1840s. In Arequipa a keen observer as Mateo Paz Soldán could think as late as the mid-1850s that the town was declining, although in fact it was in the midst of being transformed into the entrepot for all Southern Peru's trade. Similar developments also characterized towns as Huamanga and Cuzco. To be sure, factors related to regional and local economies may have played a major role in the decay of many of Peru's cities during the early republican period. But the government's fiscal policy clearly did not favor urban lower and middle strata.

VI. CONCLUDING REMARKS

To conclude, I would like to list the major findings presented in this paper. I should stress that much of what I said bears a tentative character and could only be verified through a major effort at quantification, which cannot be carried out on the basis of published materials.

1. Gross revenues of early republican Peru, after a quick recovery from the Wars of Independence, did not decline appreciably compared with the level of the late colonial period.
2. The decline of per capita revenues, particularly if measured in constant terms, must be viewed as an expression of the weak economic base.
3. The efficiency of tax collection was not significantly lower than during the late colonial period, at least as it concerns the old established *ramos*.
4. Although hesitatingly and with many reversals, the tax policy of the early republican governments pursued political-economical goals in spite of fiscal exigencies.
5. These goals were directed at an economic recovery of the primary producing sectors as well as a stimulation of both domestic and external trade.
6. The archaic structure of society as well as the political power of large landholders and other creole groups blocked the success of the direct tax program. Nevertheless, it

was an important beginning, slowly gaining acceptance for taxes on net rent, on which governments after the end of the guano boom could build. 7. Deficit spending became inevitable because after the late 1820s neither direct nor indirect taxes could be raised. It was the consequence of overspending due to lack of budgetary control, fiscal decentralization and direct impact of caudillo politics on government finances. 8. The social distribution of taxes was not only regressive, but it was characterized by a bias against the urban lower and middle strata.

I would like to close with an assessment by General William Miller, made as early as 1829, which coincides with the major point raised in this paper: "The essential vice which may be imputed to the new governments, is not having been able to resist the convenience of borrowing money; when instead of increasing their debts, they should have repaid those contracted earlier. Regarding Peru, Chile and Buenos Aires, we can affirm with all confidence that if their revenues had been administered as they should, they would have been more than sufficient to cover all requirements."²⁷

27 Retranslated from Miller (1975, II: 185).

BOLIVIA 1825-1850: Aislamiento internacional y economía nacional

León E. Bieber

En mayo de 1826, el cónsul británico en Lima predijo para Bolivia un brillante futuro. A su criterio, las famosas minas de plata ponían al país en una situación financiera más favorable que la de otras repúblicas de Hispanoamérica. Sus gobernadores irían a tener, no sólo los recursos, sino también la autoridad para fomentar proyectos económicos y sociales que devendrían en una modernización de la flamante república (Lofstrom 1972: VII-VIII). A fines del año siguiente, J. B. Pentland señaló en su informe al cónsul británico en Lima: "Pocos países en el Nuevo Mundo ofrecen hoy en día un cuadro tan halagüeño de su prosperidad financiera como Bolivia, un país que abunda en sus fuentes, sus ingresos igualando y aún sobrepasando la cantidad de sus gastos y sin ninguna deuda extranjera o gravamen" (Pentland 1975: 143). En otro informe, escrito en abril de 1832, el mismo Pentland escribía:

Bolivia, en adelante, ocupará un lugar prominente entre los Estados Sud Americanos, debido a su ubicación geográfica, costumbres, idioma, religión, tradiciones y la energía, perseverancia, actividad, coraje, nacionalismo y patriotismo de sus habitantes. Su población es fuerte, industriosa y trabaja contenta bajo sus actuales gobernantes. Los impuestos son inferiores a los de otros estados de Hispano América. Su tesoro no está comprometido por deudas externas. Su territorio es rico en minas y artículos comerciales y agrícolas. Bolivia, que está en paz con sus vecinos, continuará aumentando su influencia política e incrementará sus riquezas nacionales, sus recursos y su prosperidad (Querejazu Calvo 1973: 229).

Confrontadas con el desarrollo de la vida nacional boliviana casi hasta finales del siglo XIX estas aseveraciones se revelan como ilusorias. En las dos primeras partes de este trabajo se exponen los rasgos sobresalientes de aquel desarrollo, prestando atención especial a los años que van de 1825 a 1850. El acápite final plantea el problema relativo a la posibilidad de un proceso histórico alternativo y sugiere algunas razones que frustraron esta posibilidad.

I

El concepto de aislamiento internacional al que hace referencia el título de este trabajo, no expresa la falta absoluta de vinculación de la economía boliviana con el exterior. Sin lugar a dudas ella existió. El concepto apunta más bien a enfatizar la notoria diferencia que se puede establecer respecto al grado de integración de Bolivia al mercado mundial si se compara el período que va de 1825 a 1850 con aquel período que se inicia durante el último cuarto del siglo XIX gracias al resurgimiento de la producción argentífera y se prolonga a las décadas siguientes debido al auge de la explotación gomera y, sobre todo, a la extracción masiva de estaño. A contrapunto del notorio crecimiento de su comercio exterior, del desarrollo de modernas vías de comunicación hacia países fronterizos y de las crecientes inversiones de capital extranjero que conoció Bolivia en las cuatro décadas posteriores a la Guerra del Pacífico (1879-1883), su primer cuarto siglo de vida independiente se caracterizó por un intercambio mercantil relativamente reducido con otros países, por la falta de una infraestructura que permitiese un rápido y fácil acceso tanto a naciones limítrofes como a puertos, así como por la ausencia de capitales foráneos.

Estadísticas oficiales sobre el desarrollo del comercio exterior de Bolivia recién existen desde fines del siglo XIX (Mendoza López 1925: 471). Para épocas anteriores sólo disponemos de datos dispersos. Al comparar algunos de éstos surgen indefectiblemente dudas respecto a su fiabilidad. De acuerdo al informe de Pentland, en 1826, vale decir al año siguiente de declarar su independencia, Bolivia habría importado mercaderías por valor de 3.187.036 dólares y exportado por valor de 3.613.750 dólares (Pentland 1975: 120 y 124). En su *Bosquejo Estadístico* publicado en 1851, J.M. Dalence señala que en 1846 el valor de las importaciones ascendió a 3.772.881 pesos mientras que el de las exportaciones habría arrojado tan sólo 491.767 pesos (Dalence 1851: 303-304). Si se considera que en aquel entonces existía prácticamente una paridad de valor entre el peso boliviano y el dólar (en 1826 5 pesos bolivianos equivalían, al igual que 5 dólares, a una libra esterlina y es improbable que hasta 1846 se haya producido un drástico cambio de paridad) cabe dudar de que el valor de las exportaciones haya descendido de 3.613.750 pesos en 1826 a tan sólo 491.767 en 1846, para ascender nuevamente a 2.539.543 pesos en 1864.¹ Mientras que

1 La cifra correspondiente al año 1864 ha sido tomada de José Domingo Cortés (1872: 88). Se trata de una estadística sobre las exportaciones que, seguramente, es incompleta. No incluye, por ejemplo, plata y oro.

Dalence ha tasado para 1846 el valor total del comercio exterior boliviano en escasamente 4.264.648 pesos, otro autor evalúa el mismo en casi 9.000.000 de pesos (Lora 1967: 73).

En todo caso, al comparar cualquiera de estos montos con los que nos proporcionan las estadísticas oficiales para el período de 1895 a 1920, resalta el tenue grado de importancia que tenía el comercio exterior de Bolivia en las primeras cinco décadas después de su vida independiente. En 1895 el valor del comercio exterior sumó 24.811.544 bolivianos: 20.914.140 por concepto de exportaciones y 3.897.404 por concepto de importaciones, llegando casi a decuplicarse hasta 1920, cuando alcanzó un valor de 221.358.250 bolivianos: 156.018.745 por concepto de exportaciones y 65.339.505 por concepto de importaciones (Mendoza López 1925: 471 y 473). En marcado contraste con los notorios saldos positivos que arrojó la balanza comercial entre 1895 y 1920, ésta fue altamente deficitaria entre 1825 y 1850. El déficit se cubrió con remesas de metales preciosos, hecho que agudizó la decapitalización del país.²

Si bien al respecto todavía son necesarias profundas investigaciones, es muy probable que hasta aproximadamente 1880 Bolivia sólo tuvo un activo comercio exterior con el norte de la Argentina y el sur del Perú, regiones en las cuales circulaba profusamente la moneda boliviana (Mitre 1982: particularmente 170-172).

Una de las razones por la cual aquel país no logró incorporarse de manera notoria en el comercio internacional, sobre todo en el ultramarino, hasta entrada la segunda mitad del siglo XIX fue su aislamiento geográfico. Todavía durante la penúltima década del siglo pasado el transporte de personas y mercaderías así como la transmisión de mensajes y noticias, tanto en el interior de Bolivia como entre el país y el mundo exterior seguía realizándose con los medios rudimentarios de la época colonial. Si bien existía un servicio de carretas que unía a varias ciudades importantes del país y facilitaba, en cierta medida, la comunicación con algunos países limítrofes, el transporte de mercaderías era efectuado básicamente con acémilas y auquénidos. Muy común era el empleo del indio como estafeta, pero también como transportador de cargas de entre 50 y 100 libras. Esta situación determinaba una prolongada duración de los viajes y, sobre todo, un elevado costo de transporte, dos momentos que conspiraban

2 Para los superávits de la balanza comercial entre 1895 y 1920 véase Mendoza López (1925: 471 y 473). Respecto al déficit que arrojó el intercambio comercial de 1825 a 1850 y la manera en que ese déficit fue cubierto véase Dalence (1851: 303-306) y Peñaloza (1946-47, II: 78).

contra una vigorización del intercambio mercantil. El escaso progreso que llegó a tener Cobija, único puerto boliviano hasta 1867, cuando empezó el desarrollo de Mejillones y Antofagasta, se debió, entre otras razones, a los altos costos de transporte de las mercaderías al interior del país.³

Cuando en agosto de 1825, Bolivia se declaró independiente, la afiebrada ola de especulaciones financieras que desde 1810 había permitido a Gran Bretaña otorgar créditos a los gobiernos de Buenos Aires, Chile, Perú, Colombia y México llegaba a su fin: en diciembre de aquel año comenzó la drástica contracción en la Bolsa de Londres. En estas circunstancias ni la ley dictada por el gobierno boliviano en noviembre de 1826 para negociar un empréstito de 2.000.000 de pesos, ni tampoco la orden de venta de minas, decretada por Bolívar el mismo año, encontraron resonancia en el mercado inglés.⁴ Hasta 1850, Bolivia no llegó a contratar ningún empréstito extranjero y no conoció inversiones foráneas de importancia. Luego de explotar por algo menos de medio año minerales en Potosí y sin llegar a refinar un sólo marco de plata quebró, a fines de 1826, la "Potosí, La Paz and Peruvian Association". Con la quiebra de esta empresa británica,⁵ Bolivia tuvo que esperar varias décadas hasta que nuevamente capitales foráneos afluyeran al país. Si bien ya durante los años 1840 se organizaron algunas compañías extranjeras para explotar yacimientos minerales en la región de Atacama (Peñaloza 1946-47, II: 91 y 112; Crampton y Ullrick 1918: 407-408), sólo en el correr de las tres décadas siguientes empezaron a realizarse significativas inversiones extranjeras en la región del litoral, gracias a las bizarras licencias que el gobierno boliviano confirió para la explotación de minerales y la construcción de ferrocarriles en aquella región.⁶ Exceptuando la ola de inversiones en el Desierto de Atacama, el capital extranjero no mostró mayor interés por la economía boliviana

3 "Because of the high cost of transportation from Cobija to Potosí and Chuquisaca only merchandise of low bulk and high value was brought in through the Bolivian port. Cobija remained a second-rate port well into the last half of the nineteenth-century" (Lofstrom 1974: 203). Detalles sobre el tráfico comercial de Cobija también Lofstrom (1974: 199-203); *Mensaje Bolivia* (1831: 5) y *Mensaje Bolivia* (1832: 8).

4 El texto de la ley para negociar un empréstito de 2.000.000 de pesos se encuentra en *Colección oficial* (1834, I.1: 339). A la orden de venta de minas por Bolívar hace referencia, entre otros, Andrews (1920: 188).

5 Los avatares de la "Potosí, La Paz and Peruvian Association" los describen Temple (1830, I: 1-5 y 361-378, II: 188-266); Humphreys (1952: 142-162); Ovando-Sanz (1965); Tandeter (1978); Pentland (1975: 92-95).

6 Peñaloza (1946-47, II: 92, 98-124 y 299-306); Mitre (Ms. 1977: 136-140); Bieber (1981: 141-143).

prácticamente hasta el último cuarto del siglo pasado.⁷ Todavía en 1877 uno de los grandes pioneros vinculados al resurgimiento de la producción minera boliviana, José Avelino Aramayo, se quejaba amargamente del desinterés británico por las riquezas naturales de su patria: "Les ofrecemos la mitad de todo un Potosí, en cambio de un poco de ciencia y de dinero para remover aquellas riquezas y nos dicen secamente que no quieren tesoros en Bolivia: les presentamos informes positivos sobre nuestros productos vegetales y minerales, con planos levantados por ingenieros ingleses, y no nos escuchan, [...] En suma, todo cuanto tiene contacto con el nombre de Bolivia, es rechazado con desdén, en el mercado inglés" (Aramayo 1877: 11).

El llamativo aislamiento económico de Bolivia durante los primeros 50 años de vida independiente estuvo íntimamente ligado a la decadencia en la que se encontraba ya en 1825 su producción minera y a la falta de una demanda internacional por sus productos del subsuelo en décadas posteriores, capaz de revitalizar a la industria extractiva. La caída de la producción, manifiesta desde finales del siglo XVIII, se agudizó aceleradamente debido a la escasez de mercurio a partir de 1802, a la sequía en regiones del Altiplano, con sus secuelas de hambre y peste en 1804, así como, sobre todo, debido a las devastaciones y a la masiva decapitalización que produjeron las luchas y guerras independentistas a partir de 1809. A su vez, los empréstitos forzados, que se realizaron para fines bélicos, privaron al sector minero de capitales necesarios para mantener el nivel de producción en filones empobrecidos por centurias de explotación o en socavones en peligro de inundarse.⁸ El deplorable estado de la minería en los comienzos de la vida republicana ha sido descrito por más de un visitante extranjero que recorrió la región andina boliviana entre 1825 y 1833.⁹ La situación no cambió en el correr de los dos decenios siguientes. De acuerdo con los cálculos realizados en 1848 por Dalence, de las casi 5.000 minas de plata abiertas en el departamento de Potosí sólo 91 se hallaban en funcionamiento. En la ciudad de Oruro y sus alrededores funcionaban 30 de casi 1850 y en las provincias de Sicasica e Inquisivi (departamento de La Paz)

7 "The first investment of any size ventured by Englishmen in Bolivia was [...] made in the early 1870's, an issue of government bonds with a face value of £ 1.7 million purchased in 1872" (Rippy 1953: 38).

8 Al respecto coinciden Dalence (1851: 292-293); Peñaloza (1946-47, I: 274-275, II: 50); Lora (1967: 61-63).

9 Pentland (1975: 66-92); Andrews (1920: 191-192); Temple (1830, I: 309-310, II: 29-30); Miller (1829, II: 273-277); Dessalines D'Orbigny (1958: 858-861).

14 de 480.¹⁰ Conforme a sus evaluaciones, en aquel entonces, 10.000 minas de plata estaban abandonadas. Constata, a su vez, una baja producción de oro, plomo, antimonio, zinc y cobre (Dalance 1851: 295). El valor de la producción argentífera — la cual durante la época colonial había convertido al Alto Perú en el epicentro de una dinámica vida económica, que desde Salta se extendía hasta la ciudad de Quito — descendió de 21.186.460 pesos en los años 1800 a 1806 a 9.784.620 pesos en el quinquenio 1826-1831; valor que no llegó a variar substancialmente hasta 1846 (al respecto véase Tabla 1). Fue recién a partir de 1866 que la producción de la plata volvió a cobrar notable vigor (cfr. Tabla 2).

Tabla 1
Producción de plata en el Alto Perú y en Bolivia

Años	Pesos
1800-1806	21.186.460
1806-1811	16.288.590
1811-1816	10.789.816
1816-1821	9.749.350
1821-1826	9.089.787
1826-1831	9.784.620
1831-1836	9.848.342
1836-1841	9.678.420
1841-1846	9.789.640

Fuente: Dalence (1851:298). – *Observación:* Debido al contrabando de la época es muy probable que los valores hayan sido más elevados.

Tabla 2
Producción de plata en Bolivia

Año	Onzas	Año	Onzas
1825	1.706.000	1865	1.796.000
1830	2.424.000	1870	2.672.000
1840	2.131.000	1880	10.150.000
1850	1.626.000	1890	13.216.000
1860	2.271.000	1900	13.469.000

Fuente: Mitre (Ms. 1977: 278-279).

La decadencia de la minería produjo una ruralización acentuada de la vida nacional, que se manifiesta en el derrumbe demográfico de ciudades como Potosí y Oruro. La Villa Imperial de Potosí, que con sus 160.000

10 Dalence (1851: 294). Las cifras detalladas resultan de la adición por departamentos de las cifras que da Dalence.

habitantes en el año 1650 fue la ciudad más populosa de América, y en la cual a fines del siglo XVIII todavía residían cerca de 75.000 personas, en 1825 apenas contaba con 9.000 habitantes. Entre 1809 y 1826 la población de Oruro disminuyó de 15.000 a 4.600 habitantes.¹¹ Del millón y medio de habitantes que aproximadamente tenía la república en 1850, escasamente entre un 12 y un 14 % vivía en las capitales de departamento que, en aquel entonces, constituían los únicos centros urbanos.¹²

En estos centros urbanos se concentraba casi toda la producción manufacturera que había logrado sobrevivir a la competencia de mercaderías que ingresaron al país a partir de 1810. El impacto destructivo que tuvo esta competencia para la producción nacional no ha sido estudiado todavía concienzudamente y por ello es imposible apreciarlo a cabalidad. Si bien parece evidente que todavía en 1825 y 1826 las importaciones, sobre todo de mercadería inglesa, desde Buenos Aires y Arica eran cuantiosas — para 1826, Pentland las ha valorado en 3.187.036 dólares (Pentland 1975: 120), — es sumamente dudoso que a consecuencia del elevado costo del transporte, a las medidas arancelarias proteccionistas decretadas durante los gobiernos de Santa Cruz (1829-1839) y Belzu (1848-1855) y a la saturación del mercado,¹³ el ritmo de este flujo se haya mantenido en años posteriores. En todo caso, es conveniente mantener cierto escepticismo tanto frente a las evaluaciones, probablemente exageradas, de Dalence respecto al estado de la producción manufacturera en 1846,¹⁴ como frente a la afirmación de Larson, quien sostiene que hacia 1850 toda la población boliviana, exceptuando los indígenas de la región altiplánica, habrían vestido indumentaria fabricada en Gran Bretaña.¹⁵ Sobre lo que

11 Lofstrom (1972: 19 y 22). Según Miller (1829, II: 273) en 1825 la población de Potosí quedó reducida a 8.000 habitantes. Conforme a Temple (1830, II: 29), a fines de la tercera década del siglo XIX no vivían más de 4.000 personas en la ciudad de Oruro.

12 Un análisis detallado sobre la estructura de la población a mediados del siglo pasado da Dalence (1851: 196-238).

13 "By late July [1826], in Chuquisaca and Potosí, the market for all European products except mercury had completely collapsed. Although the merchants were well-stocked, the steadily worsening economic conditions meant that nothing was being sold" (Lofstrom 1974: 203).

14 Para 1846, Dalence (1851: 286-287) evalúa la producción de la "industria fabril" en 3.958.907 pesos.

15 Larson (Ms. 1978: 269). En este mismo sentido argumenta Lora: "La guerra de la Independencia [...] decreta la muerte de la producción boliviana de telas de lana y algodón; de la actividad artesanal, en ese entonces todavía diversa, de considerable volumen y que había alcanzado calidad no despreciable; ..." (Lora 1967: 79).

no cabe duda es que el aislamiento geográfico del país permitió la sobrevivencia de un importante núcleo artesanal, el cual entre 1848 y 1855, vale decir durante la presidencia de Manuel Isidoro Belzu, se articuló vigorosamente en la esfera política.

Si bien la decadencia de la minería y el consecuente proceso de ruralización permiten suponer que en comparación con la fase anterior a 1809 y con el desarrollo posterior a 1880 el mercado interno de Bolivia en el período 1825-50 tuvo escasa expansión, cabe guardar cautela respecto al grado de estancamiento al que éste llegó. Los detalles contenidos en el libro de Dalence sobre el intercambio comercial a nivel nacional hacia mediados del siglo XIX, el estudio de Grieshaber sobre el rol de los indígenas en la agricultura comercial de Bolivia durante ese siglo, el trabajo aún más reciente de T. Platt sobre el desarrollo de los ayllus del norte de Potosí, así como las interesantes sugerencias de A. Mitre respecto al espacio regional andino en el siglo pasado,¹⁶ permiten suponer que el movimiento mercantil interno fue de un significado mucho mayor al que comúnmente se le ha atribuido.¹⁷

Independientemente del grado de su desarrollo manufacturero y del grado de expansión de su mercado interno, Bolivia entre 1825 y 1850 no tuvo un polo dinámico de producción como lo fue la minería en la época colonial. El país atravesó por un marcado período de estancamiento y su articulación con el mercado mundial no llegó a tener importancia significativa. Esta situación perduró hasta aproximadamente 1880. A partir de aquel año, Bolivia empezó a integrarse acelerada y definitivamente en el orden económico internacional en calidad de proveedor de materias primas y de consumidor de productos manufacturados.

16 Dalence (1851: 313-316); Grieshaber (Ms. 1982); T. Platt (1982); Mitre (1982).

17 Así, por ejemplo, H. Klein cuando señala que del millón y medio de habitantes que aproximadamente tenía Bolivia en 1854, 1.300.000 "estaban ocupados en el cultivo y [la] cosecha de granos agrícolas no comerciales, ..." (Klein 1968: 16). Para medianos del siglo XIX "no es posible señalar la cantidad líquida que el comercio saca de sus movimientos" (Dalence 1851: 317).

II

La política de apropiación, distribución y redistribución de recursos económicos se dio en ese contexto caracterizado por la contracción de la producción minera, la falta de siquiera un sector dinámico en la economía, la escasa demanda internacional de riquezas naturales del país, la imposibilidad de subsanar la falta de capital con créditos externos, el déficit en el comercio exterior y determinado a su vez por una decapitalización heredada de los 15 años casi ininterrumpidos de guerras.

El Estado contó con ingresos que oscilaron alrededor de los 1.500.000 pesos anuales. En la Tabla 3 del apéndice se encuentra la composición de las entradas que percibió el fisco en los años de 1826, 1827, 1831, 1832 y 1846. Como se puede observar, el tributo indígena fue, de lejos, la fuente de ingreso más importante con la que contó el Estado. Ese impuesto, que tuvo que pagar el campesino indígena como retribución por el derecho de usufructuar la tierra y que fue abolido definitivamente sólo en 1874 cuando se decretó la Ley de Exvinculación de Tierras, que permitió una masiva expansión de la propiedad privada a costa de las comunidades indígenas, constituyó en los años señalados el 40, el 39, otra vez el 39, el

Tabla 3
Presupuesto del Estado: Ingresos

Año	Producción	Pesos, Reales	%
1826	Indian Tribute	624.656	40
	Income from Customs and Mint	413.289	27
	Beneficencia and Others	256.457	17
	Income derived from Church	81.382	5
	Silver Coinage Tax	129.529	8
	Sealed Paper	14.233	1
	Miscellaneous	24.039	2
	Total	1.543.567	100
1827	Indian Tribute	621.113	39
	Direct Taxation, 1826 and 1827 Patents	98.885	6
	Income from Customs and Mint	281.978	18
	Beneficencia and Others	164.394	10
	Income derived from Church	198.864	13
	Silver Coinage Tax	173.174	11
	Sealed Paper	23.854	2
	Miscellaneous	11.239	1
	Total	1.573.501	100

Tabla 3 (Cont.)

Año	Producción	Pesos, Reales	%
1831	8½ por 100 de derechos de plata	146.603,4	
	Hechuras de barras	5.386,3	
	Contribución de indígenas	650.119,6¾	39
	Contribución personal	3.859,-	
	Contribución predial o sobre capitales	4.294,3½	
	Patentes	1.656,-	
	Productos de aduanas, incluso la del puerto	330.656,7¾	20
	Productos de mojos y chiquitos	5.866,0½	
	Contribución indirecta	36.436,0½	
	Papel sellado	26.384,7¾	
	Novenos	2.512,1⅛	
	Anualidades eclesiásticas	59,1	
	Mesadas eclesiásticas	5.000,-	
	Medias annatas eclesiásticas	437,4	
	Alcances de cuentas	503,1½	
	Puente del Desaguadero	1.648,6	
	Donativo voluntario	14.529,3¾	
	Hacienda en común	38.031,7½	
	Utilidades de la Casa de la Moneda	110.194,1¾	
	Utilidades de los Bancos de Rescate	64.417,7½	
	Ramos particulares:		
	Rama decimal	188.728,7¼	
	Rentas municipales	16.180,6¾	
	Inválidos	889,1⅝	
	Montepío militar	851,0½	
	Ramos ajenos:		
	Oblaciones en dinero por redenciones de censos y compra de propiedades	19.940,5	
	Montepío ministerial	1.104,1	
	Total	1.676.292,2	100
1832	Contribución de aboríjenas	695.113	45
	Diezmos eclesiásticos	277.469	
	Derechos de aduanas	366.237	24
	Idem metálicos	123.182	
	Bancos metálicos	40.450	
	Papel sellado	33.903	
	Total	1.536.354	100
1846	Contribución de aboríjenas	792.373	54
	Diezmos eclesiásticos	198.416	
	Derechos de aduanas	328.000	22
	Idem metálicos	90.585	
	Bancos metálicos	30.000	
	Papel sellado	26.000	
	Total	1.465.374	100

Fuentes: Para 1826 y 1827, Lofstrom (1972: 609). Para 1831, *Presupuesto de Bolivia* (1832). Para 1832 y 1846, Dalence (1851: 363).

45 y el 54 por ciento del total de los ingresos que tuvo la hacienda pública. Su aporte promedio al fisco en los 5 años considerados llegó al 43%. El segundo rubro de importancia para el erario fue el de los ingresos por concepto de impuestos aduaneros. La contribución promedia sumó el 22% (para 1826 y 1827 incluye los ingresos provenientes de impuestos a la acuñación de moneda). Todas las demás fuentes no significaron entradas substanciales. Apenas una que otra de éstas llegó a rozar el 20% del total, varias fluctuaron alrededor del 10% y, como se desprende nítidamente de las cifras respectivas al presupuesto de 1831, muchas no contribuían ni siquiera con el 1%.

La Tabla 4 muestra la asignación de los recursos estatales para los años 1826, 1827, 1831 y 1846. De los 2.139.633 pesos que desembolsó el Estado tanto en 1826 como en 1827, 1.314.000, vale decir alrededor del 60%, correspondieron a gastos en favor del ejército. Excluyendo los 185.958 pesos que fueron otorgados en favor de Beneficencia y Enseñanza, y de los 100.000 pesos que se asignó a gastos del culto, todo el resto fue empleado para sueldos en favor de la burocracia estatal. Esta percibió un total de 749.805 pesos, equivalentes al 35% del conjunto de los egresos. De este modo, ejército y burocracia estatal consumieron aproximadamente el 95% de la Hacienda pública. Con leves variaciones esta política de gasto se mantuvo en 1831 y 1846. Del análisis de la política presupuestaria se desprende una clara conclusión: ella constituyó un mecanismo de redistribución económica mediante el cual el aparato estatal se apropió de recursos que provenían básicamente del trabajo campesino. Sin embargo, la dinámica redistributiva fue mucho más profusa y deja abierta varias interrogantes.

En 1826, el gobierno boliviano empezó con la emisión de vales de crédito público garantizados con 3.000.000 de pesos en propiedades estatales. Estos vales fueron distribuidos entre compradores de oficios durante la época colonial, acreedores del Estado, patriotas que sufrieron persecuciones y confiscaciones, y entre oficiales y tropas del país. Los vales portaban un interés del 3 al 4% garantizado con diversos rubros del ingreso estatal. Al año siguiente entraron en circulación bonos estatales, emitidos con la finalidad de gratificar al Ejército Liberador y de saldar una deuda con el Perú, contraída a causa de las Guerras de Independencia. Los bonos tenían una tasa de interés del 6%. Debido a la dificultad de colocarlos en el mercado nacional para poder cancelar en efectivo a los beneficiarios previstos, ellos fueron entregados a los miembros del ejército auxiliar que llegó al Alto Perú para consumir su independencia. Hasta comienzos de

Tabla 4
Presupuesto del Estado: Egresos

Año	Gastos	Pesos, Reales
1826	Congreso (haber/es/viáticos)	50.000
y	Gobierno (haber/es)	72.000
1827	Corte Suprema de Justicia	34.000
	Dirección General de Rentas	8.000
	Ministros diplomáticos	52.000
	Gastos departamento de Chuquisaca	54.453
	(administración pública, inválidos, montepío)	
	Id. departamento de Oruro	20.547
	Id. departamento de Potosí	96.282
	Id. departamento de Cochabamba	31.799
	Id. departamento de La Paz	72.594
	Id. departamento de Santa Cruz	48.000
	Gastos de la lista militar	1.314.000
	Beneficencia y Enseñanza	185.958
	Gastos del culto	100.000
	Total	2.139.633
1831	Por sueldos y gastos del Estado Político	258.313,4 ¹ / ₄
	Por sueldos y gastos ordinarios y extraordinarios de Hacienda	84.031,0 ³ / ₈
	Id. de Guerra	1.230.465,7 ³ / ₈
	Establecimientos del Puerto La Mar	3.348,3 ³ / ₄
	Réditos de principales a censos	1.221,5
	Buenas Cuentas provisionales	145.280,1 ¹ / ₂
	Total*	2.078.872,5 ¹ / ₈
1846	Crédito público	215.000
	Cuerpo Lejislativo, Ejecutivo y Consejo Nacional	145.155
	Ejército permanente	864.932
	Diplomacia, gastos imprevistos, discrecionales y de imprenta	45.574
	Gastos del culto y curas del Beni	223.823
	Prefecturas, Gobiernos e Intendencias de Policía	132.669
	Contaduría General y administraciones	105.624
	Lista judicial	140.642
	Moneda y bancos	46.222
	Gastos menores en papel sellado, fiestas cívicas etc.	22.800
	Total	1.942.441

* Incluye gastos por concepto de entradas más gastos de la masa común de la Hacienda.

Fuentes: Para 1826 y 1827, *Colección oficial* (1834, I.2: 11-38. Para 1831), *Presupuesto Bolivia* (1832). Para 1846, Dalence (1851: 364-365).

Observación: La adiciones de los presupuestos de 1826, 1827 y 1846 han sido hechas por el autor de este trabajo.

Tabla 5
Interest and Amortization Payments Due on Bonds and Bills of Public
Credit in Circulation, January 15, 1828 (in Pesos)

Department	Bonds in Circulation	Interest Due	Bills in Circulation	Interest and Amortization Due	Total Interest and Amortization Due
La Paz	411.533	8.230	479.876	11.220	19.450
Chuquisaca	82.433	1.648	911.328	26.776	28.424
Cochabamba	57.400	1.148	337.146	7.931	9.079
Potosí	-	-	667.290	15.923	15.923
Totals	851.366	11.026	2.405.642	61.850	72.876

Fuente: Lofstrom (1972: 494).

1828 se hallaban en circulación vales por un valor de 2.405.642 pesos y bonos por un valor de 851.366 pesos (véase al respecto Tabla 5). Tanto los vales como los bonos podían ser utilizados para redimir censos (o hipotecas) y capellanías sobre propiedades, así como para cancelar deudas contraídas con el gobierno colonial y para adquirir tierras del Estado. Basándose en material documental, W.L. Lofstrom ha estudiado los avatares de estos títulos de crédito público.¹⁸ De su estudio se desprenden dos conclusiones fundamentales. En primer lugar, que una parte considerable de los vales y bonos, sobre todo en el fértil valle de Cochabamba, fueron utilizados para adquirir tierras estatales. En segundo término, que la circulación de aquellos títulos favoreció básicamente a la élite del país. Sus miembros no sólo conformaron el grueso absoluto de los acreedores de los vales públicos, sino que lograron adquirir también a precios irrisorios los bonos otorgados a los miembros del Ejército Liberador. "The chief beneficiaries of the circulation of government paper [...] were the Bolivian landowners and capitalists who acquired bonds and bills of public credit to pay off censos and other obligations on their holdings and to purchase government property. The result was a strengthening of the control of the ruling minority over agricultural property and, by extension, the perpetuation of class rule in Bolivia" (Lofstrom 1972: 511).

18 Lofstrom (1972: 465-512). Detalles más escuetos sobre los títulos del crédito público en Peñaloza (1946-47, I: 243-244, II: 294-297).

Hasta el presente no ha sido posible evaluar la propiedad controlada por la iglesia en Bolivia hacia 1825. Jorge Mallo estima que en aquel entonces más del 80% de la propiedad urbana y rural del país o pertenecía directamente o estaba hipotecada a monasterios, conventos, capellanías, cofradías y a la jerarquía eclesiástica secular.¹⁹ Los bienes en tierras e inmuebles de los monasterios y conventos han sido evaluados por Pentland en 3.000.000 y 3.800.000 dólares respectivamente (Pentland 1975: 146). Bajo la presidencia del Mariscal José Antonio de Sucre (1826-1828) una parte considerable de la propiedad eclesiástica fue confiscada por el Estado.²⁰ Ello significa que la política de títulos de crédito público permitió una transferencia masiva de bienes raíces de manos de la iglesia a manos de la élite civil del país.

Esta élite volvió a beneficiarse de manera casi idéntica dos décadas más tarde. Con la finalidad de consolidar su deuda interna y de indemnizar a militares que habían participado en las campañas contra el Perú, y promover, a su vez, el retiro de tropas y oficiales a la vida civil, el Estado volvió a emitir en 1843 bonos y en 1846 vales de crédito público. Al igual que entre 1826 y 1828 "los vales y billetes fueron comprados a los militares por terceras personas, a precios bajísimos, y sirvieron para la adquisición de tierras" (Peñaloza 1946-47, II: 298).

La apreciación cabal de aquel sector de la población boliviana, que durante el siglo decimonónico conformó la élite del país, constituye un verdadero problema para el investigador. Lo que sin lugar a dudas se puede establecer es que ella radicaba en los centros urbanos y era mayoritariamente de raza blanca. En cambio, resulta sumamente difícil diferenciarla por estratos socio-económicos. Esta dificultad emana de la polivalencia de ingresos con que contaban sus miembros. La riqueza de la cual disponía aquella élite, como lo muestra la historia personal de casi todos los pioneros de la minería que surgieron después de 1850 (Bieber 1981: 145-148), provenía de diversas fuentes: de la explotación del trabajo campesino en las haciendas, del comercio, del agio y la especulación financiera, de servicios profesionales y de la minería. Es muy probable que la gran mayoría del estrato social superior del país percibía al mismo tiempo ingresos de todas o casi todas estas fuentes.

En aquellos casos, en los cuales miembros de esta élite estaban vinculados a la minería, sus privilegios económicos se vieron afectados por la

19 Dato tomado de Lofstrom (1972: 191).

20 Véase al respecto el detallado estudio de Lofstrom (1972: 109-276).

Tabla 6
Acuñación de pesos fuertes y pesos febles 1830-1859

Año	Pesos fuertes	Pesos febles
1830	1.583.082	206.218
1831	1.678.750	211.242
1832	1.555.049	306.909
1833	1.640.000	313.981
1834	1.652.400	309.400
1835	1.471.069	509.090
1836	1.664.129	303.186
1837	1.768.510	301.563
1838	1.565.496	492.005
1839	1.887.850	466.905
1840	2.086.172	514.335
1841	1.396.550	917.456
1842	1.255.705	1.166.531
1843	1.126.428	1.001.963
1844	921.204	1.094.341
1845	1.620.516	299.395
1846	1.043.842	863.744
1847	586.270	1.316.599
1848	504.210	1.055.089
1849	671.074	947.270
1850	771.671	1.284.224

Fuente: Mitre (Ms. 1977: 282).

política estatal. Hasta casi finales de la quinta década del siglo pasado sobrevivió en Bolivia el control estatal sobre la producción minera, en particular la de metales preciosos. En la medida en que el productor minero no se valía del contrabando, este control monopolístico heredado de la época colonial lo obligaba a vender su producción a los Bancos de Rescate del Estado a precios subvalorados en comparación con los que ofrecía el mercado libre. Este perjuicio cobró significado especial a partir de 1830. En aquel año, el gobierno boliviano comenzó con la acuñación de moneda feble, por la cual la ley de diez dineros y veinte gramos de la que constaba el peso fuerte de la época colonial fue reducida a ocho dineros. Mientras su valor nominal no fue alterado, el contenido de plata del peso quedó reducido de 24,45 a 18,05 gramos.²¹ Entre 1830 y 1850 la acuñación de pesos fuertes se redujo de 1.583.082 a 771.671, mientras que la de pesos febles aumentó de 206.218 a 1.284.224 (véase al respecto Tabla 6). De este modo, el productor minero recibía de los Bancos de Rescate cantidades cada vez mayores de dinero desvalorizado por sus remesas. Si

21 Sobre el particular véase Querejazu Calvo (1973: 297) y Sotomayor Valdés (1874: 323).

se tiene presente la política de gastos fiscales por un lado y la de los Bancos de Rescate por el otro, resulta evidente que de la producción minera se canalizaron recursos en favor del ejército y de la burocracia estatal.

Pero la moneda feble también tuvo otro efecto. Al ser rechazada — por razones obvias — en los mercados extranjeros, ella se convirtió en uno de los, y quizás en el instrumento proteccionista más importante que conoció la república entre 1830 y 1855. La acuñación de circulante monetario desvalorizado ayudó a proteger la industria manufacturera y benefició, por ende, al artesanado.

El cuadro esbozado sobre la política de apropiación, distribución y redistribución de recursos no agota la temática. Hubo, por ejemplo, transferencia de riqueza mediante la enajenación violenta de productos campesinos por el ejército. Existieron empréstitos forzosos del Estado a comerciantes, mineros y terratenientes cuya remuneración y reembolso no han sido estudiados todavía. Parte de la propiedad eclesiástica confiscada por Sucre sirvió para fundar colegios, establecer hogares de huérfanos y ancianos, construir mercados y realizar otras obras públicas.²² Estas y otras formas de redistribución de recursos, son prácticamente imposibles de cuantificar. Sin embargo, se puede dar por sentado que su incidencia en la vida nacional no llegó a tener de lejos la importancia que tuvieron los mecanismos de apropiación y distribución delineados arriba. Ellos permiten extraer algunas conclusiones respecto a la dinámica socioeconómica y política de la época.

En primer lugar resalta el importante rol que jugó el poder estatal como ente receptor de recursos. El no sólo promovió una política de reparto hacia terceros, sino que fue medio directo para obtener riqueza. El gran beneficiado del sistema fue el personal de la alta jerarquía pública. Lo fue, en especial, el ejército y, dentro de sus filas, la alta oficialidad.²³ Este hecho ayuda a explicar el grado de codicia que existió en Bolivia por arrogarse el

22 Detalles al respecto en Lofstrom (1972: 146, 175-177, 186-187, 259-260 y 351-353).

23 No existe un criterio unívoco respecto al número de hombres con que contó el ejército boliviano en el correr de los años 1825 a 1850. Conforme a Pentland (1975: 143-144), en 1826 él contaba con 2.291 hombres pertenecientes a las tropas bolivianas y 2.273 hombres pertenecientes al Ejército Liberador. Para el mismo año, otra fuente da las cifras de 1.478 y 2.442 hombres respectivamente (*Redactor* 1917: 62). Dunkerley (1981: 16) estima que aquella institución sumaba 2.700 hombres en 1828, 4.500 hacia 1835, 3.700 a comienzos de la década del 1840 y alrededor de 2.300 durante la presidencia del Belzu (1848-1855). Guzmán (1969: 191-192) ofrece cifras diferentes: 3.200 hombres en 1828, 5.000 en 1835 y 5.200 bajo el gobierno de

poder político. Exceptuando la década presidencial del Mariscal Santa Cruz, época de relativa estabilidad política interior, el primer cuarto de siglo de vida republicana fue turbulento. Aranzaes ha constatado 79 diferentes revoluciones, motines y sublevaciones entre 1826 y 1850 (Aranzaes 1918: 1-134); vale decir un promedio anual de más de tres levantamientos en el correr de 24 años. Como lo ha formulado acertadamente A. Guzmán, esta "milancia combatiente obraba llanamente bajo la inspiración de luchar para conquistar el poder, fuente de bienestar repentino y fácil".²⁴

La política de crédito público favoreció a los estratos superiores del país; a una élite que estaba ya presente al crearse la república y que contó con diversos ingresos para reproducir su existencia. Los dos grandes perjudicados fueron la iglesia, cuyo poder hacia 1828 había sido fuertemente cortado y el indígena campesino, aquel "siervo del Estado, [...] quien paga un tributo personal degradante; siervo de la iglesia, a cuyos pastores presta gratuitos servicios; siervo del ejército, a cuyas campañas y manutención se le hace contribuir por fuerza con sus acémilas, su forraje i el fruto de sus labores agrícolas; ..." (Sotomayor Valdés 1874: 302). Finalmente la política del monopolio comercial de metales perjudicó a los mineros, sobre todo a aquéllos que no disponían de otras importantes fuentes de ingreso.

Belzu. "..., all these armies were top-heavy with officers. In 1843 Ballivián, attempting to reduce the excess stock accumulated over a decade of almost continuous war, removed a hundred officers but three years later 650 officers and 36 generals remained on the lists" (Dunkerley 1981: 16).

- 24 Guzmán (1969: 181). Al respecto véase también Dunkerley (1981: 13). El primer encargado de negocios de Gran Bretaña en Bolivia informó a Londres con respecto al presidente José Ballivián: "Se dice que el presidente, además de los 300 mil pesos que le fueron dados desde su ascensión al poder para él y su familia del tesoro público de La Paz, como remuneración por sus sacrificios y gastos pasados, ha enviado una gruesa suma de dinero en barras y monedas acuñadas de oro a Chile, con un oficial de su confianza, que últimamente salió de Potosí con este tesoro" (citado conforme a Querejazu Calvo 1973: 279).

III

El primer presidente de Bolivia, el Libertador Simón Bolívar, promulgó, entre 1825 y 1826, una serie de leyes, decretos, órdenes y reglamentos tendientes a incentivar un profundo proceso de modernización. Ahí está tanto la ley que decretó el 22 de agosto de 1826 por la cual quedaban libres de derecho de importaciones el azogue, hierro, salitre, azufre así como la pólvora y la madera destinados a la producción minera (*Colección oficial* 1834, I.1: 262), como la ley que promulgó el 25 de octubre del mismo año, por la cual se eximían de impuestos al cobre y al estaño explotados en cualquier lugar de la república (*Colección oficial* 1834, I.1: 299). Ahí está su decreto del 18 de diciembre de 1826 para abrir carreteras entre diversas ciudades del país y para mejorar la vinculación entre Potosí y la ciudad de Salta en el norte de Argentina (*Colección oficial* 1834, I.1: 91-92). Sobre todo, tenemos su decreto firmado el 22 de diciembre de 1825 por el cual quedó en ejecución para el territorio boliviano el decreto que había expedido en abril de 1824 en Trujillo y en julio de 1825 en Cuzco. Este preveía la abolición del tributo indígena, la entrega de tierras como propiedad privada a sus usufructuarios y el establecimiento del impuesto directo para todos los habitantes del país (*Colección oficial* 1834, I.1: 100-105). El decreto del 22 de diciembre encontró su complemento el 29 de enero de 1826 al promulgarse un reglamento para llevar a efecto la contribución directa (*Colección oficial* 1834, I.1: 126-132).

Las medidas de Bolívar no sólo apuntalaron a incentivar la economía a base de una liberalización del comercio y una modernización de la infraestructura. En su perspectiva histórica, tanto el decreto del 22 de diciembre de 1825, como la confiscación de propiedad eclesiástica realizada bajo la presidencia de Sucre, buscaron liberalizar las fuerzas productivas de la sociedad y, en consecuencia, promover la expansión del mercado interno. Este proyecto no llegó a articularse. El decreto de derogación del tributo no adquirió vigencia práctica. Como se ha señalado, en 1826 y 1827 él contribuyó con el 40 y el 39 por ciento respectivamente al erario nacional. El 2 de agosto de 1826, Sucre firmó una ley restableciendo la tradicional capitación indígena. Esta fue sancionada por el Congreso a fines de diciembre del mismo año (*Colección oficial* 1834, I.1: 393-395). Durante varias décadas el tributo indígena iba a seguir siendo la fuente más importante de ingreso para el fisco. La mayor parte de la riqueza expropiada a la iglesia, es decir aquella que no fue utilizada por el Estado para fomentar obras públicas y de beneficencia, sirvió, en última instancia, para fines especula-

tivos, sobre todo con propiedad inmueble, y no para promover un proceso reproductivo tendiente a modernizar la sociedad. Después de la renuncia de Sucre (abril de 1828), y, sobre todo, a partir de 1830, medidas de carácter proteccionista ganaron preeminencia. Debido a la falta de recursos financieros, la construcción y renovación de caminos tuvo un ritmo muy pausado sin llegar a generar cambios cualitativos en la infraestructura heredada de la época colonial.

Cabe, ahora, preguntar: ¿por qué fue inviable el proyecto de modernización propugnado por Bolívar y Sucre? En su valioso estudio sobre la presidencia de Sucre, Lofstrom sugiere que el reemplazo del tributo indígena por un impuesto directo a todos los habitantes del país fracasó, entre otras razones, debido a la falta de personal capacitado y eficiente para levantar catastros y ejecutar el cobro, así como a la falta de cooperación por parte de la población (Lofstrom 1972: 412-413, 423, 431-432 y 598-599). Sería absurdo negar que estas dificultades existieron. Sin embargo, ellas no bastan para explicar convincentemente aquel fracaso. Es improbable que a partir de 1874, cuando se promulgó la Ley de Exvinculación de Tierras y se retornó al programa impositivo de Bolívar, el país haya contado con personal más apto o que haya existido una predisposición más benevolenta de la población para hacer efectiva la recaudación del nuevo impuesto. Lo que permitió llevar adelante un proyecto reformista en el último cuarto del siglo XIX y lo que determinó su rápido colapso 50 años antes, fue la diversidad de situaciones históricas.

Los datos y las referencias disponibles permiten afirmar que entre 1825 y 1875 la demanda por la producción boliviana, tanto en el ámbito nacional como a nivel internacional, fue sumamente limitada. Es evidente que a pesar del proceso de decapitalización en los 15 años posteriores a 1809, Bolivia nació a la vida independiente con un evidente grado de diversificación económica. A pesar de ello, es atinado sugerir que hasta inicios del último cuarto del siglo XIX no existió un sector económico con un nivel de productividad capaz de subordinar a sus necesidades a los sectores restantes. Al no recibir el influjo vivificante de otras ramas de la economía, la expansión de la débil producción manufacturera quedó coartada. Ella se encontraba en una lucha defensiva frente a la producción foránea. El único estrato de la sociedad que potencialmente hubiese podido impulsar e imponer la estrategia de desarrollo inmersa en la política legislativa de tinte liberal promulgada entre 1825 y 1828, era la élite minero-mercantil que tenía sus raíces en la época colonial. Cuando en los inicios de la vida republicana ella se vio confrontada con la contracción de la produc-

ción argentífera y con la falta de un aliciente exógeno para elevar la producción, optó por invertir sus beneficios en la adquisición de tierras. El resultado del único notable experimento innovador entre 1825 y 1850, la expropiación de bienes eclesiásticos, es prueba elocuente de esta tendencia.

La ausencia de un polo dinámico de desarrollo capaz de absorber de manera apreciable mano de obra y de incentivar la producción de otras ramas de la economía condenó el ambicioso proyecto de reforma agraria de Bolívar al fracaso. Considerando el caso hipotético de su implementación, las circunstancias señaladas permiten insinuar que la creación de la pequeña propiedad agraria hubiese derivado en una agudización de la economía de subsistencia y, por ende, convertido en ilusoria toda política fiscal basada en los ingresos provenientes del impuesto directo. No sorprende, entonces, que el proyecto de Bolívar y Sucre no llegó a contar con una base social como la que tuvo la política proteccionista adelantada por Santa Cruz y más tarde por Belzu.

La élite minero-mercantil tuvo que aguardar medio siglo para dar vigencia histórica al programa de transformaciones que intentó imponer Bolívar.²⁵ Si a partir de entonces ella lo logró, fue porque para entonces la situación histórica había variado fundamentalmente. Después de 1875 la expansión mercantil internacional ponía aceleradamente los cimientos que permitieron a Bolivia incorporarse en un orden mundial que año tras año ganaba mayor fisionomía: el orden neocolonial.

25 Sobre el potencial de desarrollo de la élite minero-mercantil durante la segunda mitad del siglo XIX véase Bieber (1981).